

Opinnäytetyö (AMK)

Myyntityön koulutusohjelma

Rahoitus- ja vakuutuspalvelut

2012

Heidi Pitula

METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOS

–Suomalaisen pankkiryhmän palvelutarjonnan
arviointia



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Heidi Pitula

METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOS – Suomalaisen pankkiryhmän palvelutarjonnan arviointia

Suuret ikäluokat ovat siirtymässä pois työelämästä ja tulevien vuosien aikana monella metsätilalla tullaan käymään läpi sukupolvenvaihdos, johon suurin osa kaipaa opastusta ja käytännön neuvoja. Tämän opinnäytetyön päätavoitteena oli selvittää toimeksiantajana toimivan Pankkiryhmän metsätilallisille asiakkailleen tarjoamien palveluiden kattavuutta ja sitä, voisiko kyseistä palvelutarjontaa räätälöidä vielä enemmän metsätilallisten toiveita vastaavaksi erityisesti sukupolvenvaihdostilanteissa.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsiteltiin metsätilan sukupolvenvaihdosta laajasti ja vertailtiin sen eri toteutustapoja sekä metsätilasta luopuvan että sen toimintaa jatkavan kannalta. Teoriaosuus koostettiin sekä kirjallisista että sähköisistä lähteistä, joista suurin osa oli nimenomaan metsäalaa liittyviä. Myös sukupolvenvaihdosta yleisesti käsitteleviä lähteitä käytettiin liittyen esimerkiksi verotukseen ja sukupolvenvaihdoksen toteutukseen.

Opinnäytetyön empiirisessä osiossa selvitettiin kyselytutkimuksen avulla metsätilallisten asiakkaiden asiakasprofiilia, metsän vakuuttamista, omistamista sekä sen sukupolvenvaihdosta koskevia asioita. Kysely lähetettiin postitse 108 metsätilalliselle asiakkaalle, joista 44 vastasi. Vastaukset on esitetty opinnäytetyössä kaavioina ja niitä analysoimalla on arvioitu asiakkaiden tarpeita ja toimeksiantajan nykyisen palvelutarjonnan kattavuutta.

Saaduista vastauksista erityisesti metsän vakuuttaminen, metsätaloussuunnitelma sekä metsätilan sukupolvenvaihdoksessa tarvittava lakiapu nousivat esille. Näiden pohjalta lähdettiinkin suunnittelemaan Pankkiryhmälle muutamia uusia ideoita palvelutarjontaan ja myös uuden konsultointipalvelun tarpeellisuus tulee harkittavaksi. Palvelutarjonnan laajentaminen konsultointipalveluksi lisäisi Pankkiryhmän tunnettuutta metsäalan asiantuntijana ja mahdollistaisi metsätilallisten asiakkaiden kohdalla laajempien kokonaisuuksien hallinnan yhden asiantuntijatahon kautta ilman monia eri toimijoita. Näin ollen metsätilalliset saisivat kaikki tarvitsemansa palvelut yhdestä ja samasta paikasta.

ASIASANAT: Sukupolvenvaihdos, metsätalous, verotus

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Professional Sales | Financing and Insurance Services

April 2012 | Total number of pages: 65

Instructor: Jari Leppihalme

Heidi Pitula

THE CHANGE OF GENERATION IN FOREST ESTATE – Evaluating the Supply of Services in a Finnish Bank Group

The baby boom generation is retiring from work and in coming years a change of generation will take place in many forest estates which is a situation where most people need guiding and practical advices. The main goal of this thesis is to examine if the present services provided by the client bank group for the customers who own forest are extensive enough, and if it is possible to customize the services even more according to their needs and requests especially when passing forest property on to the next generation.

The theory section of the thesis discusses the change of generation in general and compares different ways to implement it from both present owner's and descendant's point of view. Both written and electronic sources, most of them concerning specifically forestry, have been used. Also source material about taxation and implementation of the change of generation has been applied.

The empiric section of the thesis examines the customer profile, insurances, ownership and change of generation of the customers owning forest property. These things were inquired using questionnaire which was sent to 108 customers. 44 customers answered to the inquiry. The answers are represented with charts and analyzed to evaluate the customer needs and the coverage of the present supply of services.

Some important things which the bank group should notice in its actions were found out. Insuring forests, forest finance plans and the help needed in legal matters concerning the change of generation can be pointed out. Based on these things some new ideas what the bank group could do arose, and the need for a new consultation service is to be considered. If the bank group had a special service directed to forestry, it would be more well-known authority in that field and have better possibilities to serve the customers comprehensively. Thus the forest farm customers would get all the services they need in one place.

KEYWORDS: Change of generation, forestry, taxation

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOS	8
2.1 Metsä omaisuutena ja sijoituskohteena	9
2.2 Sukupolvenvaihdoksen olennaiset osa-alueet	12
2.3 Metsän käypä arvo	14
3 METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOKSEN ERI MUODOT	16
3.1 Lahja	16
3.2 Testamentti	18
3.3 Kauppa	20
3.4 Sukupolvenvaihdoshuojennukset	24
3.5 Liittyminen yhteismetsään	26
3.6 En tee nyt mitään – perintö	28
4 KYSELYTUTKIMUS SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA SUOMALAISEN PANKKIRYHMÄN METSÄTILALLISILLE ASIAKKAILLE	30
4.1 Nykyiset palvelut metsäasiakkaille	30
4.2 Asiakaskyselyn vastaukset ja niiden analysointi	32
4.2.1 Vastaaajan tiedot	32
4.2.2 Metsän omistaminen ja hoito	34
4.2.3 Sukupolvenvaihdosaikeet	40
4.2.4 Metsäomistajuuden merkitys	44
4.3 Pankkiryhmän palvelutarjonnan arviointia	46
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	56
LÄHTEET	60

LIITTEET

Liite 1. Saatekirje ja kyselylomake.

KUVIOT

Kuvio 1. Vastaajien ikäjakauma	33
Kuvio 2. Vastaajien ammattijakauma	34
Kuvio 3. Metsän omistustavan jakautuminen	35
Kuvio 4. Metsätilallisten omistamien metsien yhteishehtaarimäärä	36
Kuvio 5. Metsätilallisten metsätaloussuunnitelma	37
Kuvio 6. Metsätilallisten suorittamat hakkuut	37
Kuvio 7. Metsätilallisten metsävakuuttamisjakauma	38
Kuvio 8. Metsävakuutusjakauma vakuutusyhtiöiden kesken	39
Kuvio 9. Metsänomistajien rahoitustarpeet	40
Kuvio 10. Sukupolvenvaihdon ajankohtaisuus metsätilallisille	41
Kuvio 11. Sukupolvenvaihdon toteutustapojen suunnittelu	42
Kuvio 12. Sukupolvenvaihdon valintaan vaikuttavat tekijät	42
Kuvio 13. Asiakkaiden näkemys pankin avun merkityksestä	43
Kuvio 14. Pankin tarjoamien palveluiden tärkeys sukupolvenvaihdoksessa	43
Kuvio 15. Metsänomistajien näkemys metsänomistuksen tärkeydestä	45
Kuvio 16. Tapa, jolla metsätilallisesta tuli metsänomistaja	46

TAULUKOT

Taulukko 1. Lahjaveroasteikko	18
Taulukko 2. Perintöveroasteikko	20

1 JOHDANTO

Koska suomalaiset yksityismetsät ovat tavallisesti perheiden omistuksessa, Suomea voidaan kutsua perhemetsätalouden maaksi. Ennen vanhaan metsänomistus kuului lähinnä maaseudulla asuville, mutta nykyisin merkittävä osa metsänomistajista asuu kaupungeissa. Tästä on seurannut osittainen metsänomistajakunnan rakennemuutos, johon ovat vaikuttaneet osaltaan myös metsänomistukseen liittyvät taloudelliset tavoitteet sekä pehmeät arvot.

Perheiden omistuksessa oleville metsille on ominaista, että ne siirtyvät perintönä sukupolvelta toiselle. Perinnönjaossa jo entuudestaan verraten pienet yksityismetsätilat saattavat hajota vielä pienempiin osiin ja kokemattomille metsänomistajille, jotka eivät ole kiinnostuneita metsän hoidosta. Seurauksena voi olla talouskäytön ulkopuolelle jääviä, pirstaleisia ja huonosti tuottavia metsäpalstoja. Koska metsäteollisuuden käyttämistä puista noin 80 % tulee yksityismetsistä, vaikuttaisi tämä metsäpalstojen hajautuminen vähitellen myös kokonaisuudessaan suomalaiseen metsäsektoriin.

Jotta suomalaisten perheiden omistuksessa olevat metsätilat saataisiin säilymään mahdollisimman tuottavina perinnönjaon jälkeenkin ja jotta niiden uudet omistajat osaisivat hoitaa niitä asianmukaisesti, on tärkeää miettiä tarkkaan miten metsätilan sukupolvenvaihdos olisi parasta suorittaa. Suurimpana ongelmana sukupolvenvaihdoksissa on useimmiten tiedon puute, sillä yksinkertaisesti ei tiedetä, miten sukupolvenvaihdos toteutetaan käytännössä, millä kaikilla tekijöillä on vaikutusta, miten saataisiin aikaan verohyötyjä ja voisivatko perilliset hallita heille jäävää metsää yhdessä ilman metsätilan hajottamista.

Metsätilan sukupolvenvaihdos on ajankohtainen tutkimisen kohde erityisesti siksi, että suuret ikäluokat ovat siirtymässä pois työelämästä. Tulevien vuosien aikana monella metsätilalla tullaankin käymään läpi sukupolvenvaihdos, johon suurin osa kaipaa opastusta ja käytännön neuvoja. Erityisesti verotukselliset asiat sekä sukupolvenvaihdoksen eri toteuttamismahdollisuudet kiinnostavat.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana toimii suomalainen pankkiryhmä, josta jatkossa käytetään nimeä ”Pankkiryhmä”. Opinnäytetyö on kyseiselle Pankkiryhmälle tärkeä siksi, että se on panostanut erittäin paljon juuri maa- ja metsätalousasiakkaisiin. Pankkiryhmässä onkin alettu kiinnittää entistä enemmän huomiota siihen, miten suuri osa nykyväestöstä on metsänomistajia ja kuinka paljon heillä on varallisuutta. Varallisuus koostuu pääosin metsäpinta-alasta, mutta metsätilallisilla on usein myös huomattavia määriä muuta omaisuutta. Monet pankit, toimeksiantajapankin ohella, sekä vakuutusyhtiöt ovatkin alkaneet räätälöidä tarjontaansa juuri metsänomistaja-asiakkaille huomattuaan tämän.

Pankkiryhmän on tärkeä saada ajankohtaista tietoa siitä, mitä metsätilalliset asiakkaat todella odottavat pankilta sukupolvenvaihdostilanteessa, jotta pankki pystyy jatkossakin palvelemaan asiakkaitaan heidän tarpeisiinsa parhaiten so-pivalla palvelutarjonnalla. Tämän opinnäytetyön päätavoitteena onkin selvittää ja arvioida Pankkiryhmän nykyisen palvelutarjonnan kattavuutta ja mahdollisia laajentamistarpeita erityisesti sukupolvenvaihdostilanteissa. Osatavoitteina analysoidaan Pankkiryhmän metsätilallisten asiakkaiden omistajaprofiilia, metsänhoitoa ja metsän vakuuttamista sekä sukupolvenvaihdosta koskevia aikomuksia ja palvelutarpeita.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään sukupolvenvaihdosta prosessina, sen eri toteutustapoja sekä verotusta. Lisäksi teoriaosassa käydään läpi metsän käyvän arvon määrittelyä. Opinnäytetyön empiirisessä osassa pyritään saamaan kuvaa metsätilallisten asiakkaiden toiveista ja kokemuksista pankkipalveluiden suhteen. Tämän selvittämiseksi lähetetään asiakaskysely Pankkiryhmän metsänomistaja-asiakkaille. Kyselyssä selvitetään ensinnäkin vastaajan tiedot, sekä muutamia yleisiä metsän omistukseen ja hoitoon liittyviä seikkoja. Seuraavat kysymykset liittyvät metsätilan sukupolvenvaihdosaikeisiin, sen ajankohtaan ja toteutustapaan. Lisäksi selvitetään metsän omistuksen merkitystä ja sitä, miten kyseisestä metsätilallisesta tuli metsänomistaja.

2 METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOS

Kaikista metsätiloilla tapahtuvista omistajanvaihdoksista suurin osa, jopa 85 %, tapahtuu perintöinä tai sukulaiskauppoina, kun taas vapailla markkinoilla ostettuja tiloja on vain noin 15 %. Perintö tai sukulaiskauppa on periaatteessa helppo keino, mutta olisi hyvä huomata, ettei jo elinaikana tehty omistajanvaihdos vaatisi kuin hieman lisätyötä. (Havia & Kiviniemi 2011, 11.)

Sukupolvenvaihdos on aina tärkeä vaihe yrityksen elinkaareissa, mutta perheyriykselle, joita metsätiloista suurin osa on, se on välttämätön edellytys toiminnan jatkumiselle, koska vain perheyriyten omistajat ovat niinsanotusti kuolevaisia. Muissa kuin perheen omistuksessa olevissa yrityksissä omistajan kuolemalla ei teoriassa ole merkitystä yrityksen toimintaan. (Elo-Pärssinen & Talvitie 2010, 87.)

Sukupolvenvaihdos prosessina ei yleensä ole monimutkainen, mutta useimmiten on kuitenkin viisainta käyttää apuna ammattilaisia. Nykyisin on varsin yleistä, että metsätiloja koskevissa sukupolvenvaihdoksissa tiloja jaetaan pienempiin osiin tai perustetaan yhteisomistajuuksia, koska metsätilalla on useita halukkaita jatkajia. Näitä molempia vaihtoehtoja on kuitenkin syytä harkita tarkkaan, koska ne johtavat useimmiten metsätilan tehokkuuden heikkenemiseen sekä riittäisiin tilanteisiin. Tehokkuusongelmat johtuvat siitä, että moniin pieniin erillisiin palstoihin jakaantunut metsä ei mitenkään pysty tuottamaan yhtä hyvin kuin yksi yhtenäinen metsä. Riidat taas aiheutuvat siitä, että yhteismetsän omistajilla voi olla kovinkin erilaisia näkemyksiä siitä, miten metsää tulisi hoitaa ja millaisia tuottoja siitä halutaan. Jotta metsätila säilyisi mahdollisimman tuottavana ja riidoilta välttyttäisiin, parhaana omistustapana voidaan pitää yksinomistusta tai perheomistusta. (METLA 2011, 6.)

2.1 Metsä omaisuutena ja sijoituskohteena

Metsä on yksi omaisuuslaji muiden joukossa siinä missä esimerkiksi asunto, käteinen ja säästötilikin. Ja kuten muullakin omaisuudella, myös metsällä on tietty tuotto-odotus ja tuottoon sisältyvä riski. Kaikkea varallisuutta ei kannata pitää vain yhdessä kohteessa, vaan sitä on syytä hajauttaa tasaisesti eri omaisuuslajien kesken. Kun verrataan metsää sijoituskohteena muihin omaisuuslajeihin tuotto-odotusten ja riskien mukaan, metsä sijoittuu melko keskelle vertailussa mukana oleviin omaisuuslajeihin verrattuna. Matalin riski ja samalla matalin tuotto-odotus on käteisellä rahalla, jonka jälkeen tulevat rahamarkkinat ja joukkovelkakirjalainat. Keskitason tuotto-odotus ja riski on metsäkiinteistöillä, asunnoilla sekä valuutoilla. Toiseksi korkein tuotto-odotus ja riski on raaka-aineilla, kun taas korkein tuotto-odotus sekä riski sisältyy selkeästi osakekauppaan. (Osuuspankki 2011.)

Metsätilaan sisältyvän puuston ikääntyessä siihen sitoutuvan pääoman määrä kasvaa ja samanaikaisesti puuston kasvutuotto alenee. Kun metsä on uudistuskäypää eli siellä voidaan tehdä lopullinen hakkuu puuston ollessa kasvunsa lopussa, sen pääoman tuotto jää vain muutamaan prosenttiin tai jopa negatiiviseksi. Mikäli metsänomistaja haluaa metsästään korkeaa tuottoa, hänen on syytä tehdä harvennus- ja päätehakkuut ajallaan. Myös metsän uudistushakkuuta kannattaa alkaa suunnitella heti kun se on mahdollista. Näin on kannattavaa toimia vaikka suoranaista rahantarvetta ei olisikaan. Lyhyesti sanottuna puuston arvo, joka lasketaan suhteessa euroa/hehtaari, nousee puuston ikääntyessä ja samanaikaisesti kasvutuottoprosentti laskee. (Osuuspankki 2011.)

Metsällä voi olla omistajalleen monta eri merkitystä. Sen lisäksi, että metsä on taloudellisesti tärkeä, sillä on usein myös tunnearvoa. Osa metsänomistajista liittyy metsäänsä myös ajatuksen luonnon monimuotoisuuden säilyttämisestä. Jotta sekä rahalliset että metsän tulevan kasvun ja kehityksen kannalta olennaiset edellytykset voidaan varmistaa, kannattaa metsän harvennus- ja päätehakkuut tehdä ajallaan. Metsän arvo vaihtelee paljon. Arvoon vaikuttavat muun muassa se, missä päin Suomea metsä sijaitsee, kuinka monta hehtaaria sitä

omistetaan, ja millaisesta puustosta se koostuu. Metsänhoidossa erityisen tärkeään rooliin nousee metsän ikä, sillä eri-ikäiseen metsään liittyy erilaisia metsänhoitotoimenpiteitä. Jotta metsän arvon ja hyvinvointi saadaan säilymään, nämä metsänhoidolliset toimenpiteet on hyvä tehdä ajallaan. (Osuuspankki 2011.)

Metsässä kasvavien puiden arvo riippuu siitä, millaista puuta ne ovat ja mihin niitä käytetään. Tukkipuu, eli rungon paksuin osa, on arvokkainta puuta. Tukkipuuta kertyy lähinnä uudistushakkuista ja jonkin verran myös myöhemmin tehtävistä harvennuksista. Tukkipuun hinta on keskimäärin 50 euroa kuutiometriltä. Kuitupuuta taas on pieniläpimittaista puutavaraa eli puun rungon keskiosasta saatava osa. Kuitupuuta kertyy lähinnä harvennushakkuista, mutta myös jossain määrin uudistushakkuista. Kuitupuun hinta on noin 15 euroa kuutiometriltä. Energiapuuta on puuta, jota käytetään lämmöntuottamiseen. Energiapuuta on esimerkiksi metsähake, jota saadaan puun oksista, minkä vuoksi haketta sanotaan myös rankapuuksi. Energiapuun hinta on noin 1 euro kuutiometriltä. Metsän tuotto muutetaan rahaksi pääsääntöisesti myymällä puuta puumarkkinoilla. Valtaosa 25 – 50 –vuotiaan metsän tuotoista sitoutuu kasvavaan puustoon, jolloin tuotto muutetaan rahaksi tekemällä harvennushakkuu. Vasta, kun metsän ikä on noin 60 – 80 vuotta, se voidaan muuttaa rahaksi uudistushakkuulla. (Osuuspankki 2011.)

Kuten muukin omaisuus, myös metsät on syytä vakuuttaa vahinkojen varalta. Metsä sijaitsee taivasalla, eikä sillä ole mitään fyysistä suojaa esimerkiksi luonnonilmiöitä vastaan. Yleisimmät metsiin kohdistuvat vahingot ovat myrskyjen aiheuttamia, sillä myrskyn vahingoittama puu ei esimerkiksi kelpaa tukkipuuksi. Viimeaikaiset myrskyt ovatkin toimineet metsänomistajien huomionherättäjinä muistuttaen vakuuttamisen tärkeydestä, sillä ilman vakuutusta myrskyn aiheuttamista vahingoista tai menetyksistä on turha hakea korvausta mistään. Talviaikaan myös runsas lumi saattaa aiheuttaa vahinkoja, joiden vaikutus voimistuu, mikäli samaan aikaan kohdalle osuu kova tuuli. Merkittäviä vahingonaiheuttajia ovat myös tulipalot, jotka nekin aiheuttavat suurta tuhoa sattuessaan kohdalle. Etenkin kuiva kesä lisää metsäpalojen riskiä merkittävästi. Palon jäljiltä metsä

jää yleensä täysin käyttökelvottomaksi, joten vakuutuksen tuoma turva on ensiarvoisen tärkeä. Myös tuhoeläin- ja hyönteisvahingot ovat metsissä uhkatekijänä. Esimerkiksi myyrät saattavat aiheuttaa suuriakin tuhoja metsässä. Pahimmassa tapauksessa hyönteisvahingot saattavat johtaa siihen, että metsä on istutettava kokonaan uudelleen. Tässäkin tilanteessa vakuutus on ainoa keino saada menetettyä tuloa takaisin. (Metsätieto 2009.)

Metsätaloussuunnitelma ja metsäsuunnitelma ovat metsänomistajan avuksi tehtäviä niin sanottuja käsikirjoja, joihin kootaan tietoa puustosta, metsänhoitotarpeista ja puunmyyntimahdollisuuksista. Metsäsuunnitelmista ja metsätaloussuunnitelmista puhutaan joskus samana asiana, mutta metsätaloussuunnitelmasta puhutaan myös erillisenä osana silloin, kun tarvitaan tarkempaa tietoa muun muassa metsän arvosta ja sen määrittämisestä esimerkiksi sukupolvenvaihdostilanteessa. (Metsänhoitoyhdistys 2011; MetsäJelppi Oy 2011.) Metsätaloussuunnitelma sisältää tietoja metsän kasvupaikasta, maapohjasta sekä sen puuston määrästä ja arvosta. Myös hoitotyöt ja hakkuut aikatauluineen ja kustannuksineen on määritetty suunnitelmassa. Lisäksi siitä selviävät puutavaralajien osuudet, kehitysluokat ja tiedot mahdollisista arvokkaista luontokohteista. Myös kyseiseen metsään liittyvät kartat ja kuvioittamiset, sekä teemakartat ja yhteenvedot käyvät ilmi tästä suunnitelmasta. (Metsänhoitoyhdistys 2011; MetsäJelppi Oy 2011; Aktia 2011.)

Metsätaloussuunnitelman avulla metsänomistaja voi hoitaa metsäänsä määrätietoisesti ja suunnitelmallisesti. Metsätaloussuunnitelma laaditaan metsänomistajan toiveiden ja tavoitteiden mukaan. Suunnitelmasta on helppo katsoa, mitä hakkuu- ja hoitotoita metsässä pitäisi tehdä. Lisäksi suunnitelmaan sisältyy lausunto siitä, miten metsää olisi hoidettava, jotta se antaisi mahdollisimman tasaisen tuoton pitkällä aikavälillä. Kun suunnitelma luovutetaan metsänomistajalle, annetaan sen yhteydessä useimmiten myös henkilökohtaista opastusta metsänhoitoon ja suunnitelman käyttöön. Metsätaloussuunnitelma on maksullinen, mutta sen hankkimisen kulut voi kuitenkin vähentää metsäverotuksessa. Metsätaloussuunnitelmia tarjoavat metsänhoitoon ja omistukseen erikoistuneet tahot, pääosin metsäkeskukset. (Metsänhoitoyhdistys 2011; MetsäJelppi Oy 2011.)

Metsätaloussuunnitelmaa on tärkeää päivittää aika-ajoin, sillä esimerkiksi metsänhoitotöiden ja hakkuiden jälkeen suunnitelmassa olevat tiedot eivät enää ole ajan tasalla. Metsänomistajan on parasta sopia vuosittaisista päivityksistä, joiden kautta hän voi varmistua metsätaloussuunnitelman tietojen oikeellisuudesta. Päivityksen yhteydessä metsänomistaja saa myös ehdotukset seuraavan vuoden hakkuista ja metsanhoidosta. (Metsänhoitoyhdistys 2011; MetsäJelppi Oy 2011.)

2.2 Sukupolvenvaihdon olennaiset osa-alueet

Puhuttaessa aidosta sukupolvenvaihdoksesta tarkoitetaan sitä, että yritystoiminnan tai metsätilan jatkaja yritetään löytää omasta perheestä tai suvusta. Sukupolvenvaihdoksessa omistussuhteet siis muuttuvat sukupolvien välillä, mutta nimityksestä huolimatta sukupolvenvaihdos ei välttämättä edellytä sitä, että omaisuudesta luopujan ja sen vastaanottajan välillä on sukulaisuussuhde. Omaisuus voidaan siis luovuttaa testamentin nojalla myös henkilölle, joka ei ole perillinen. Luovutuksen vastaanottaja voi olla myös kokonaan perimysjärjestyksen ja testamentin ulkopuolinen ostaja tai lahjansaaja. Sukupolvenvaihdoksessa on kuitenkin yritystoiminnan jatkajan kannalta kyse siitä, että hän menee mukaan valmiiseen yritystoimintaan. Perhepiirin keskuudessa tapahtuva yritystoiminnan siirtäminen voidaan useimmiten toteuttaa niin, että siirtoon tulevat sovellettavaksi verolainsäädännön erityiset huojennussäännökset. Kun sukupolvenvaihdos suoritetaan yrityskauppana, jolloin yrittäjä myy yrityksen ulkopuoliselle ostajalle, on myös mahdollista, että kauppaan soveltuu erityisiä verotuksellisia huojennuksia. (Immonen & Lindgren 2009, 1; Juusela & Tuominen 2010, 13.)

Yhdestä yksittäisestä ohjeesta, joka toimisi jokaisessa sukupolvenvaihdoksessa, on turha haaveillakaan, sillä jokainen sukupolvenvaihdos on omanlaisensa prosessi. Se, että sukupolvenvaihdokseen sisältyy juridisten määräysten, rahoituksen sekä verotuksen lisäksi usein myös paljon tunteita ja periaatteita, tekee kokonaisprosessin hallinnasta entistä haastavampaa. Mikäli perillisten määrä

esimerkiksi on suuri, heillä voi olla keskenään erilaiset odotukset ja tavoitteet metsän omistuksesta, hoidosta ja taloudellisesta tuottavuudesta. Lisäksi metsästä luopuva henkilö voi odottaa tulevilta metsänomistajilta joitain tiettyjä toimintavalmiuksia metsän hyväksi. Nämä kaikki asiat vaikuttavat siihen, miten sukupolvenvaihdosta lähdetään toteuttamaan. Onnistuneen sukupolvenvaihdon avaintekijöinä voidaan kuitenkin pitää aikaisin aloitettua suunnittelua sekä oikeaa hinnoittelua. Se, mikä toteutustapa sukupolvenvaihdokseen valitaan, riippuu pitkälti siitä, löytyykö yrityksen jatkaja lähipiiristä vai etsitäänkö jatkajaa ulkopuolelta. (Immonen & Lindgren 2009, 1 - 5.)

Yksi vaikeimmin hallittavista asioista sukupolvenvaihdostilanteessa on verosuunnittelu, sillä verolainsäädäntö saattaa vaihdella nopeastikin. Sekä luovuttajan että luovutuksensaajan veroseuraamuksiin vaikuttaa suuresti se, millä tavoin omaisuutta luovutetaan. Vaikka veroseuraamukset eivät yleensä olekaan sukupolvenvaihdostavan valinnassa tärkein tekijä, on kuitenkin syytä tiedostaa luovutuksen myötä syntyvien veroseuraamusten laatu ja määrä, jotta saadaan kuva siitä, millaisia taloudellisia hyötyjä niihin panostamalla on mahdollista saada. (Lakari & Engblom 2009, 43.)

Verotuksen lisäksi sukupolvenvaihdokseen liittyy kuitenkin paljon muita, verotusta olennaisempia asioita. Sen vuoksi kannattaakin pohtia tarkkaan, miten asiaa tulisi viedä eteenpäin, jotta sukupolvenvaihdos hallittaisiin kokonaisuutena. Taloudellisten ja juridisten pohdintojen lisäksi on hyvä miettiä myös esimerkiksi metsästä luopumisen ja sen omistustavan eri mahdollisuuksia. Suunniteltaessa sukupolvenvaihdoksen toteutusta käytännössä on ensinnäkin pohdittava metsätilan luovuttajan ja vastaanottajan tavoitteita. Luovuttajalle voi esimerkiksi olla tärkeää, että tila säilyy suvussa, kun taas vastaanottaja haluaa saada metsästään mahdollisimman suuria tuottoja. Tavoitteiden kautta voidaan alkaa käydä läpi eri vaihtoehtoja ja niiden toimivuutta kaikkien osapuolten kannalta. Tässä vaiheessa mietittäväksi tulevat muun muassa metsän myyminen, lahjoittaminen sekä testamenttaaminen. Metsän tuottavuuden kannalta on hyvä harkita myös yhteisomistajuutta, mikäli metsätilan perillisiä on paljon ja metsä

olisi vaarassa hajautua pieniin ja tuottamattomiin palstoihin, joilla on eri omistajat. (Havia & Kiviniemi 2011, 12 - 13, 70.)

Sukupolvenvaihdoksen onnistuminen tarkoittaa käytännössä sitä, että johtajuus ja valta todella onnistutaan siirtämään uudelle johtajalle ja että luopuja on aidosti valmis luopumaan yrityksestään. Koska yrityksestä on usein vuosien saatossa muodostunut yrittäjälle tärkeä osa arkipäivää ja jopa persoonaa, saattavat tunteet ottaa vallan sukupolvenvaihdostilanteessa. Luopuja saattaa kokea, että hänen elämästään tulee puuttumaan jotain, kun hän ei enää jatkakaan yrittäjänä, ja lisäksi hän voi tuntea pelkoa tuntemattomasta. Myös yrityksen vastaanotettava osapuoli pohtii sukupolvenvaihdoksen myötä monia eri asioita. Tulevaa johtajaa toisaalta houkuttelee valta, mutta myös pelottaa suuri vastuu yritystoiminnan jatkumisesta. (Kuusisto & Kuusisto 2008, 8 - 9.)

Jotta sukupolvenvaihdos saataisiin suoritettua aidosti ja oikeasti kannattavalla tavalla, on tärkeää ymmärtää sekä luopujan että jatkajan tunteet sukupolvenvaihdostilanteessa. Onnistuneessa sukupolvenvaihdoksessa jatkaja onnistuu lunastamaan yrityksen johtajuuden itselleen ja luopuja siirtyy mentorin roolin kautta vähitellen sivuun yrityksen toiminnasta. Kriittisinä tekijöinä koko prosessissa voidaan nähdä ensinnäkin luopujan luopumisprosessi, se miten luopuja käsittelee asian ja hyväksyy sen. Toisena tekijänä on henkilöstön luopumisprosessi, kun heille tuttu johtaja vaihtuu uuteen. Tähän liittyen päästään kolmanteen tekijään eli siihen, miten henkilöstö hyväksyy uuden johtajan. Muutosvastarintaa on aina, mutta sekä väistyvän että uuden johtajan panostus tässäkin kohdalla vaikuttaa suuresti lopputulokseen. Viimeisimpänä ja lopulta ehkä tärkeimpänä tekijänä on se, miten yrityksen jatkaja kykenee saavuttamaan johtajan aseman ja lunastamaan paikkansa yrityksessä. (Kuusisto & Kuusisto 2008, 8 - 9.)

2.3 Metsän käypä arvo

Metsän käypä arvo eli markkina-arvo tulee määriteltäväksi usein siinä vaiheessa, kun tehdään kauppaa metsätilasta tai muutoin muutetaan metsänomistajien

välisiä omistusjärjestelyjä. Sukupolvenvaihdoksen osalta käyvän arvon määrittely on tarpeellinen, sillä sitä käytetään perusteena myös perintö- ja lahjaveron määrittelyssä sekä maa-alan lunastuksessa. (Paananen ym. 2009, 24.)

Metsän käyvän arvon määrittäminen voidaan tehdä kauppa-arvona, jolloin se perustuu suoraan kauppahintoihin. Jotta tämä määrittelytapa olisi mahdollinen, tarvitaan kuitenkin riittävä määrä luotettavista tietolähteistä peräisin olevaa vertailuaineistoa kiinteistöistä maksetuista hinnoista sekä kauppankohteiden metsävaratunnuksista, kuten puuston määrästä. Tässä vaiheessa on kuitenkin syytä ottaa huomioon, että suurin osa metsätilojen kaupoista tehdään sukulaisten välillä, joten ne eivät anna luotettavaa vertailutietoa markkina-arvon määrittämistä varten. Koska ei-sukulaisten välisiä metsäkauppoja on vähän ja niiden kohteena olevat tilat ovat yksilöllisiltä ominaisuuksiltaan kovin erilaisia, metsän kauppa-arvon suora määrittäminen on usein haastavaa. Lisäksi se, ettei näiden kauppajien edellä mainituista metsävaratunnuksista ole saatavissa tietoja julkisista tietolähteistä, tekee arvioinnista entistä haastavampaa. (Paananen ym. 2009, 24.)

Arvioitaessa metsäomaisuuden arvoa, on suoraa kauppa-arvoa perinteisemmin käytetty metsän tuottoon perustuvia laskelmia, jotka muodostuvat puuntuotannon pitkän aikavälin tuotoista ja kustannuksista. Tämä on varsin luonteva tapa selvittää tulevaa tuottoa, sillä metsätalous on ennen kaikkea pitkän aikavälin toimintaa, jossa tuotot ja kustannukset ajoittuvat useille vuosikymmenille. Kun käytetään metsän tuottoon perustuvaa arviointia arvon määrittämisessä, keskeiseen asemaan nouseekin se, kuinka korkeiksi metsästä tulevaisuudessa saatavat tuotot arvostetaan, kun huomioidaan myös tuottovaatimukset, riskit ja odotusaika. (Paananen ym. 2009, 24 - 25.)

3 METSÄTILAN SUKUPOLVENVAIHDOKSEN ERI MUODOT

Sukupolvenvaihdos voidaan tehdä monella eri tavalla. Tärkeintä on aloittaa suunnittelu hyvissä ajoin ja löytää ratkaisu, joka sopi parhaiten sekä metsätilan luovuttajan että jatkajan elämäntilanteeseen. Myös verovaikutukset on hyvä huomioida etukäteen, vaikka verotus harvemmin onkaan ainakaan lähisukulaisten kesken tehtävissä luovutuksissa Suomessa yleisissä pienmetsätiloissa kovin korkea. Verojen maksuun on kuitenkin hyvä varautua ajoissa, jotta välttyttiin turhilta yllätyksiltä. (METLA 2011, 14.)

3.1 Lahja

Lahja on varteenotettava luovutusmuoto silloin, kun metsätilalle on tiedossa halukas jatkaja, mutta kyseinen henkilö ei ole valmis sitomaan varojaan metsätilaan. Tällöin metsätilallinen voi luovuttaa tilan lahjana, mikäli hänellä itsellään ei ole rahantarvetta. Ratkaisu on selkeä ja se on toteutettavissa heti. (METLA 2011, 14.)

Luovuttaessa metsätilasta lahjana on tehtävä lahjakirja, joka voi olla hyvinkin yksinkertainen asiakirja. Lahjakirjassa selvitetään lahjoittaja, lahjansaaja ja lahjoitettava omaisuus. Hallinta- ja omistusoikeus metsätilaan siirretään siten, että lahjanantaja ja lahjansaaja allekirjoittavat sopimuksen julkisen kaupanvahvistajan läsnä ollessa. Luovuttaessa metsätilasta lahjana on hyvä muistaa sisarusten välinen tasapuolisuus. Mikäli metsätilaa ei jaeta tasaisesti sisarusten kesken, vaan se lahjoitetaan yhdelle, on hyvä miettiä muiden sisarusten huomioiminen muulla omaisuudella. Lahja voidaan myös määrätä enakkoperinnöksi, jolloin lahja otetaan huomioon perinnönjaossa. Mikäli päädytään enakkoperintöön, on kuitenkin muistettava, että silloin perintövero nousee hieman. (METLA 2011, 16.)

Lahjavero on vero, jota lahjansaajan tulee maksaa 4000 euron arvoisista ja sitä arvokkaammista lahjoista. Lahjavero määräytyy lahjan arvon lisäksi myös sen mukaan, mikä on lahjansaajan ja lahjanantajan sukulaissuhde. Pääsääntönä on, että sama lahjoittaja voi antaa lahjoja samalle henkilölle alle 4000 euron arvosta kolmessa vuodessa, laskien kolme vuotta eteenpäin siitä hetkestä kun lahjoitettua omaisuutta on tullut 3999,99 euron arvosta. Tätä seuraavina kolmena vuotena annettavat lahjat ovat verollisia, jos lahjojen yhteissumma ylittää verovapaan rajan. Koska lahjan verovapauden raja on lahjoittajakohtainen, voi samainen henkilö saada eri lahjoittajilta lahjoituksia verovapaasti, vaikka kokonaissumma menisikin yli 3999,99 euron, kunhan yhdeltä henkilöltä saatu lahjoitus ei ylitä rajaa. Verotettavasta lahjasta on tehtävä lahjaveroilmoitus, mutta verovapaasta lahjasta sitä ei ole pakko tehdä. Joissain tapauksissa lahjaveroilmoitus on kuitenkin syytä tehdä, vaikka kyseessä olisikin verovapaa kauppa. Esimerkiksi verovapaana lahjana saaduista osakkeista on syytä jättää ilmoitus, sillä mikäli lahjansaaja myy osakkeet myöhemmin, ilmoituksesta on helppo selvittää osuuksien arvo sillä hetkellä, jolloin lahja saatiin. Tätä hankintamenoa tarvitaan esimerkiksi silloin, kun mahdollisesti tapahtuvan myynnin jälkeen lasketaan myyntivoiton suuruutta verottajaa varten. (Kess 2011, 86 – 88.)

Sukulaissuhde vaikuttaa lahjaverotukseen siten, että ensimmäiseen veroluokkaan kuuluvat lähimmät sukulaiset, jotka maksavat pienempää lahjaveroa. Kakkosluokkaan taas kuuluvat kaikki ne, jotka eivät kuulu ensimmäiseen luokkaan ja he joutuvat maksamaan hieman korkeampaa lahjaveroa. Ensimmäiseen veroluokkaan kuuluvat lapset rintaperillisineen, aviopuoliso, aviopuolison lapsi ja heidän rintaperillisensä, isä, äiti, isovanhemmat sekä avopuoliso, jos tällä on yhteinen lapsi perittävän kanssa tai jos tämä on ollut perittävän kanssa aiemmin avioliitossa. Toiseen veroluokkaan taas kuuluvat kaikki muut, kuten sisarukset ja heidän jälkeläisensä, perittävän vanhempien sisarukset sekä avopuoliso. Taulukko 1. (Kess 2011, 86 – 88.)

I veroluokka 1.1.2012 alkaen		
Lahjan arvo	Vero alarajan kohdalla	Veroprosentti ylimenevästä osasta
4000 - 17000	100	7
17000 - 50000	1010	10
50 000 - 200000	4310	13
200000 -	23810	16

II veroluokka 1.1.2012 alkaen		
Lahjan arvo	Vero alarajan kohdalla	Veroprosentti ylimenevästä osasta
4000 - 17000	100	20
17000 - 50000	2700	26
50000 -	11280	32

Taulukko 1. Lahjaveroasteikko (Verohallinto 2010).

3.2 Testamentti

Testamentti on hyvä sukupolvenvaihdoksen toteutusvaihtoehto verrattuna esimerkiksi kauppaan, mikäli metsänomistaja kokee metsänhoidon kiinnostavana eikä se tunnu hänestä liian rasittavalta. Metsänomistaja haluaa tehdä testamentilla selkeän ratkaisun kuitenkin jo hyvissä ajoin ja tietää halukkaan jatkajan, jolle testamentata metsätila. (METLA 2011, 14.)

Testamentti on hyvin määrämuotoinen asiakirja. Kun testamentin laatija on ensin miettinyt itse omat tavoitteensa, niin on tämän jälkeen lähes poikkeuksetta hyvä käyttää ulkopuolista asiantuntija-apua. Testamentissa erityisen hyvänä puolena on sen muuttamismahdollisuus. Mikäli testamenttia lähtee muuttamaan tai kumoamaan, on kuitenkin erittäin tärkeää, että kaikki entisen testamentin

kappaleet hävitetään tai ne kumotaan myöhemmällä testamenttimääräyksellä. Testamentti on yleisesti ottaen tärkeää säilyttää siten, ettei etenkään sellainen henkilö, jonka etuja testamentti ei aja, pääse siihen käsiksi ensimmäisenä testamentinlaatijan kuoltua. Testamentin toteutumisen varmistamiseksi siitä voidaan tehdä useita alkuperäiskappaleita ja säilyttää niitä eri paikoissa. Kirjoitettaessa testamenttia on oltava erityisen tarkkana sanamuodoissa. On esimerkiksi muistettava, että joku testamentin saajista voi kuolla ennen testamentin laatijaa ja avioliitot voivat purkautua. Testamentin teon jälkeen saattaa myös syntyä uusia lapsenlapsia tai sukuun voi tulla, erityisesti alati muuttuvassa nykymaailmassa, uusperheiden tai adoptioiden myötä lisää lapsia. (METLA 2011, 19.)

Perintövero on se vero, jota perinnön tai testamentinsaajan on maksettava perintönä tai testamentilla saadusta omaisuudesta. Perintövero määräytyy perintöosuuden arvon sekä perinnönjättäjän ja -saajan sukulaissuhteen perusteella. Kuten lahjaverotuksessa, myös perintöverotuksessa perijät ja testamentinsaajat jaetaan kahteen eri veroluokkaan sen mukaan, mitä sukua he ovat perinnönjättäjälle. Veroluokittelu on perintöverotuksessa samanlainen kuin lahjaverotuksessa eli ensimmäiseen veroluokkaan kuuluvat lapset rintaperillisineen, avio puoliso, aviopuolison lapsi ja heidän rintaperillisansä, isä, äiti, isovanhemmat sekä avopuoliso, jos tällä on yhteinen lapsi perittävän kanssa tai jos tämän on ollut perittävän kanssa aiemmin avioliitossa. Toiseen veroluokkaan taas kuuluvat kaikki muut, kuten sisarukset ja heidän jälkeläisensä, perittävän vanhempien sisarukset sekä avopuoliso. Taulukko 2. (Kess 2011, 89.)

Perintöveroasteikko, I veroluokka 1.1.2012 alkaen.		
Verotettavan osuuden arvo €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylimenevästä osasta, %
20000 - 40000	100	7
40000 - 60000	1500	10
60000 - 200000	3500	13
200000 -	21700	16

Perintöveroasteikko, II veroluokka 1.1.2012 alkaen.		
Verotettavan osuuden arvo €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylimenevästä osasta, %
20000 - 40000	100	20
40000 - 60000	4100	26
60000 - 200000	9300	32

Taulukko 2. Perintöveroasteikko (Veronmaksajien Keskusliitto Ry, 2011).

3.3 Kauppa

Tehtäessä metsäkiinteistön kauppa on laadittava kauppakirja, jonka julkinen kaupanvahvistaja todistaa oikeaksi. Kauppahinnan määrittäminen on täysin oma prosessinsa ja se vaatiikin hieman panostusta. Joissain tilanteissa kunnalla voi olla etuosto-oikeus kauppaan, mutta ei kuitenkaan lähisukulaisten välisiin kauppoihin. Kunnalta on hyvä kysyä etukäteen, aikooko se käyttää etuosto-oikeuttaan. Ennen kaupan tekoa on hyvä selvittää, meneekö siitä luovutusvoiton veroa. Kaikki kaupat ovat lähtökohtaisesti verollisia, mutta lähisukulaisten kesken tehtävät metsätilan luovutukset ovat poikkeus. Lähisukulaisuuden lisäksi luovutusvoiton verottomuuteen vaaditaan se, että metsätila on ollut luovuttajalla yli 10 vuotta. Tähän 10 vuoteen lasketaan mukaan myös sellaisen henkilön omistusaika, jolta luovuttaja on saanut omaisuuden vastikkeettomasti. Muussa tapauksessa maksettavaksi tuleva luovutusvoiton vero on pääomaveroprosentin suuruinen (28 % luovutusvoitosta vuonna 2011) ja sen maksaa myyjä. Ostajan taas on maksettava kauppahinnasta varainsiirtovero, joka on 4 %:n suuruinen. Käytäessä kauppaa metsätalousmaasta on hyvä huomioida metsävähennyspohja, joka on 60 % hankintamenosta. Metsävähennyspohja tarkoittaa, että sen määrittämän osuuden verran puuta voidaan myydä verottomasti vuosien mittaan. Mikäli metsätilalla kuitenkin on jo entuudestaan riittävä metsävähennyspohja, ei luovutustavaksi kannata valita kauppaa vain metsävähennyspohjan saamiseksi, sillä luovuttajan metsävähennyspohja siirtyy uudelle omistajalle.

myös metsätilan lahjoituksessa, perinnössä ja testamentissa. (METLA 2011, 18.)

Lähtökohtana sukupolvenvaihdon toteuttamisessa yrityskauppana on se, että siihen ei ole olemassa verolainsäädännössä erityissäännöksiä muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Yrityskauppana tehtävään sukupolvenvaihdokseen sovelletaan siis yleisiä elinkeinoverolain, tuloverolain, varainsiirtoverolain ja arvonlisäverolain säännöksiä. Yrityskaupan verotuksessa voidaan erottaa kolme eri näkökulmaa: luovuttajan verotus, ostajan verotus sekä luovutuksen kohteena olevan yrityksen verotus. Siihen, miten eri osapuolia verotetaan, vaikuttaa keskeisesti se, miten kauppa juridisesti toteutetaan. Toteutustapoina voi olla osakkeiden tai yhtiöosuuksien luovutus, yrityksen varallisuuden luovutus tai veroneutraali yritysjärjestely. Yrityskauppa voidaan käytännössä toteuttaa myös useamman vaihtoehtoisen toteutustavan yhdistelmänä. (Juusela & Tuominen 2010, 25 - 26.)

Lahjaluontoinen kauppa tulee harkittavaksi metsätilan arvon ollessa melko suuri verrattuna hakkuumahdollisuuksiin. Metsätilasta luopuva voi tätä kautta säästää ostajan varoja ja saada tälle hieman metsävähennysoikeutta. (METLA 2011, 14.) Kauppaa pidetään lahjaluontoisena silloin, kun luovutushinta on vähintään 75 % luovutetun omaisuuden käyvästä arvosta. Tätä luovutustapaa kutsutaan myös $\frac{3}{4}$ -säännöksi ja se määritellään laissa seuraavasti: ”Kun kauppa- tai vaihtosopimuksen ehdoista selviää, että sovittu vastike on enintään kolme neljänestä käyvästä hinnasta, katsotaan käyvän hinnan ja vastikkeen välinen ero lahjaksi.” Tämä $\frac{3}{4}$ -sääntö tulee sovellettavaksi kaikkiin sen piiriin kuuluviin luovutuksiin, tapahtuivat ne sitten keskenään lähiyhteydessä olevien tai ulkopuolisten tahojen välillä. Säännöksen toteutumisessa edellytyksenä on se, että omaisuuden käypä arvo on pystyttävä osoittamaan riittävällä tarkkuudella, jotta lahjan osuus pystytään varmuudella todentamaan. (Juusela & Tuominen 2010, 57.)

Kauppa täyteen hintaan sukulaiselle on sopiva vaihtoehto silloin, kun metsätilasta luopuva joko tarvitsee rahaa itse tai haluaa siirtää sitä perillisille. Tässä tilanteessa halukkaan jatkajan on oltava tiedossa ja hänen on oltava valmis si-

joittamaan varojaan metsätilaan. Käytäessä kauppaa täyteen hintaan sukulaiselle metsätilalla on usein runsaasti hakattavaa puuta ja metsätilasta luopuja haluaa ostajalle metsävähennyspohjaa, jota tällä ei entuudestaan ole. Ratkaisu on selkeä ja tulee voimaan välittömästi. Koska ostaja on luovuttajan lähisukulainen, luovutusvoitosta ei mene veroa. (METLA 2011, 14.)

Kauppa yli 75 %:n hinnalla käyvästä arvosta sukulaiselle tulee mietittäväksi silloin, kun metsätilalla on runsaasti hakattavaa. Tässä vaihtoehdossa metsätilasta luopuja haluaa säästää ostajan varoja ja saada hänelle metsävähennysoikeutta. Luopuja pystyy näin myös varmistamaan sen, ettei metsätilan jatkaja joudu maksamaan lahjaveroa. (METLA 2011, 14.)

Kaupan tekoa ulkopuolisen kanssa ja rahan siirtämistä perillisille voidaan harkita, mikäli metsätilan omistaja haluaa luopua tilasta, kun hän ei ehdi tai jaksaa jatkaa metsän hoitoa. Tämä on hyvä vaihtoehto esimerkiksi silloin, kun lapset tai sukulaiset eivät ole innostuneet metsätilan hoidosta. Näin metsätilan omistaja eli luovuttaja jättää perinnöksi tai lahjoittaa sukulaisille metsätilan sijasta rahaa. Rahan jakaminen ja verosuunnittelun tekeminen on sukulaisille verraten helppoa. (METLA 2011, 14.)

”Luovutusvoitto lasketaan siten, että luovutushinnasta vähennetään omaisuuden poistamattoman hankintamenon ja voiton hankkimisesta aiheutuneiden menojen yhteismäärä.” (Kess 2011, 105.) Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että ensin myyntihinnasta vähennetään myydyn kohteen hankintameno. Hankintameno voidaan vähentää kahdella tavalla, joko todellisen hankintamenon mukaan tai soveltaen hankintameno-olettamaa. Yleensä on hyvä tehdä molemmat laskelmat vertailun vuoksi, sillä näin voi varmistua siitä, ettei veroviranomaiselle tule ilmoitetuksi aiheettoman suurta voittoa. ”Verovelvollinen toimittaa verotuksen sen laskelman mukaan, jonka verovelvollinen esittää, kunhan näyttö todellisesta hankintamenosta ja omistusajan pituudesta on riittävä.” (Lakari & Engblom 2009, 57.)

Laskettaessa luovutusvoittoa todellisten kulujen mukaan laskukaava menee siten, että myyntihinnasta vähennetään todellinen hankintameno eli ostohinta

sekä perusparannusmenot. Jos luovutusvoitto taas lasketaan hankintameno-olettaman mukaan, myyntihinnasta vähennetään joko 20 % myyntihinnasta, mikäli kohde on omistettu alle 10 vuotta tai 40 % myyntihinnasta siinä tapauksessa, että kohde on omistettu vähintään 10 vuotta. Se, kumpaa laskentatapaa käytetään, riippuu siitä, kumpi on myyjälle verotuksen kannalta edullisempi vaihtoehto. Jos todellinen hankintameno myyntikuluineen on pienempi kuin käytettävä hankintameno-olettama, on tietysti kannattavampaa käyttää hankintameno-olettamaa, koska tällöin verotettavaksi luovutusvoitoksi jäävä osuus on pienempi. (Kess 2011, 105.)

Perintönä tai lahjana saadun omaisuuden hankintamenoksi katsotaan se arvo, jota on käytetty perintö- ja lahjaverotuksessa. Mikäli lahjansaaaja kuitenkin on luovuttanut saamansa omaisuuden ennen kuin lahjoituksesta on kulunut yksi vuosi, omaisuuden hankintameno lasketaan lahjoittajan hankintamenosta. Tällaisessa luovutuksessa hankinta-aika lasketaan yleisten periaatteiden mukaisesti lahjoitushetkestä, joten lahjoittajan hankintamenon sijasta luovutusvoittoa laskettaessa voidaan käyttää 20 prosentin hankintameno-olettamaa, mikäli se johtaa edullisempaan lopputulokseen. (Kess 2011, 105.)

Lahjaluontoisessa kaupassa luovutusvoiton verotus lasketaan siten, että vastikkeellisesti luovutetun osuuden hankintamenoksi katsotaan siihen kohdistuva osa omaisuuden hankintamenosta. Muu osa hankintamenosta jää lahjaluontoisissa kaupoissa vähentämättä. Myös lahjaluontoisissa kaupoissa on mahdollista käyttää myös hankintameno-olettamaa, omistusajasta riippuen 20 % tai 40 %. Hankintameno-olettaman mukaan vähennettävä määrä lasketaan luovutushinnasta, joten todellisen hankintamenon jako vastikkeettomaan ja vastikkeelliseen osaan ei vaikuta hankintameno-olettaman määrään. Tässä vaiheessa on hyvä huomioida, että vaikka kyseessä on sama luovutus, myyjä voi saada verotettavaa luovutusvoittoa ja saaja taas verotettavan lahjan. (Kess 2011, 106 - 107.)

3.4 Sukupolvenvaihdoshuojennukset

Sukupolvenvaihdostilanteessa joissain tapauksissa voivat tulla kysymykseen sukupolvenvaihdoshuojennukset. Toteutettaessa sukupolvenvaihdos kauppana, verolainsäädännön suomista sukupolvenvaihdoshuojennuksista voivat hyötyä sekä luovuttaja että luovutuksensaaja. Mikäli sukupolvenvaihdos taas tapahtuu vastikkeettomana lahjana tai se siirtyy perintönä, verohuojennukset muodostuvat kokonaan luovutuksensaajalle. (Juusela & Tuominen 2010, 22.)

Sukupolvenvaihdoshuojennus maa- ja metsätilalla edellyttää maatalouden tai metsätalouden harjoittamista. Tätä kriteeriä on kuitenkin verotuskäytännössä tulkittu hyvin laveasti. Esimerkiksi tilanteessa, jossa metsätilan metsänhoito harvennuksineen on ulkoistettu metsätalouden ammattilaiselle, huojennus on käytännössä myönnetty. Tämä on erityisesti nykypäivän metsänomistuksen kannalta erittäin perusteltua, sillä valtaosa esimerkiksi perintönä saatujen metsäalueiden omistajista asuu kaupungeissa kaukana metsätiloistaan. (Juusela & Tuominen 2010, 74 - 75.)

Tuloverolaissa määritelty sukupolvenvaihdoshuojennus kohdistuu kokonaisuudessaan luovuttajaan. Luovuttajalle, jonka luovutukseen soveltuvat lainkohdan edellytykset, ei määrätä lainkaan veroa luovutuksesta. On kuitenkin huomattava, että luovutuksensaaja on velvollinen suorittamaan vastikkeellisesta luovutuksesta varainsiirtoveroa. Luopujan valitessa luovutustapaa hän voi saada vaikutteita päätökseensä huojennuksen suomasta verovapaudesta. Luovuttaja voi esimerkiksi olla valmis luopumaan omaisuudestaan käypää arvoa alemmalla hinnalla, jolloin ostajalla on mahdollisuus hyötyä perintö- ja lahjaverolaissa säädettyistä huojennuksista sekä saada alennusta maksettavaksi määrättävästä varainsiirtoverosta. Luovutuksensaajan kannalta huojennus ei edellä mainittuja seikkoja lukuun ottamatta tuota mitään etua, vaan tilanne on itse asiassa päinvastainen: ”luovutuksensaaja on sidottu omistamaan ostamansa omaisuuden vähintään viisi vuotta.” Käytännössä sukupolvenvaihdoshuojennuksen saaminen edellyttää sitä, että omaisuus on omistettu yhteensä vähintään 15 vuotta. Näin ollen myyjän tulee ensin omistaa kyseinen omaisuus vähintään 10 vuotta

ja tämän jälkeen sen, joka luovutuksen saa, on vielä omistettava omaisuus 5 vuotta. (Juusela & Tuominen 2010, 82 - 83.)

Tuloverolaissa mainitun huojennuksen saaminen edellyttää lähisukulaisten osalta sitä, että luovutuksensaajana on joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa hänen lapsensa tai tämän rintaperillinen taikka hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa. (Juusela & Tuominen 2010, 83.)

Luovutuksensaajista on olemassa tyhjentävä luettelo, jossa on yhteensä 48 erilaisessa sukulaisuusasemassa mainittua henkilöä. Olettaessa huomioon rintaperillisten rajoittamaton oikeus voidaan havaita, että lainkohta antaa mahdollisuuksia toteuttaa sukupolvenvaihdos monilla eri tavoilla. Koska luettelo on tyhjentävä, ei siihen kuulumattomille henkilöille suoda huojennusta missään tilanteessa. Erityisen huomionarvoista tässä kohtaa on se, että huojennusta ei sovelleta silloinkaan, kun luovutuksensaajana on oma puoliso. Vaikka edellä mainittu luettelo kuvaakin tyhjentävästi huojennukseen oikeutetut henkilöt, asiaan on kuitenkin syytä pyytää ennakkoratkaisua harvinaisemmissa tilanteissa, kuten aviopuolison lasten tai ottolasten rintaperillisten ollessa luovutuksensaajina. Tämä on tärkeää siksi, että harvinaisemmista huojennustilanteista ei ole saatavilla juurikaan oikeuskäytäntöjä. (Juusela & Tuominen 2010, 87.)

Jos omaisuutta saadaan perintönä tai lahjana, siitä määrättävää perintöveroa tai lahjaveroa voidaan huojentaa joko kokonaan tai osittain. Lisäksi kummankin edellä mainitun osalta on mahdollista saada pyynnön kautta pidennystä veronmaksuaikaan. Jotta veron määrää ja maksuaikaa voidaan huojentaa, lainkohdassa määriteltyjen edellytysten on täytyttävä. Laissa määriteltyjä edellytyksiä ovat seuraavat:

- 1) Lahjana tai perintönä saatu omaisuus on maatila, yritys tai osa niistä.
- 2) Luovutuksensaaja jatkaa luovutetun omaisuuden mukaista toimintaa.
- 3) Edellä mainitusta maatilasta, yrityksestä tai osasta niistä menevän perintö – tai lahjaveron määrä olisi vähintään 850 €.
- 4) Verovelvollinen esittää pyynnön veron ja/tai maksuajan huojentamisesta ennen verotuksen toimittamista.

Jotta verovelvollinen voi saada hyväkseen huoennuksen, on kaikkien edellä mainittujen edellytysten täytyttävä. Huoennuksilla tavoitellaan sukupolvenvaihdosten toteuttamisen turvaamista ja erityisesti on haluttu pyrkiä turvaamaan yritystoiminnan jatkuminen sekä yrityksen kautta muodostuvien työpaikkojen säilyminen. (Juusela & Tuominen 2010, 127.)

Lahjaveron osalta vero voidaan huoentaa kokonaan, jolloin edellytyksenä on, että luovutus on osittain vastikkeellinen. Suoritettavan vastikkeen tulee vastata yli 50 prosenttia luovutetun omaisuuden käyvästä arvosta. Jos vastikkeen määrä on korkeintaan 50 prosenttia käyvästä arvosta, siitä maksettavaa veroa voidaan huoentaa vain osittain. Veron määrän osittainen huoennus puolestaan voi koskea sekä perintöveroa että lahjaveroa. Se soveltuu tilanteisiin, joissa omaisuutta lahjoitetaan kokonaan vastikkeetta tai se siirtyy perintönä toimintaa jatkavalle taholle. Näin ollen osa siitä lahja- tai perintöverosta, joka normaalisti maksettaisiin, huoennetaan. Käytäntö on osoittanut, että useimmiten huoennuksen määrä on varsin huomattava. Tässä kohtaa on vielä hyvä muistaa, että perintöverosta myönnettävää huoennusta ei voida määrätä kokonaiseksi siinäkään tapauksessa, että yritysvarallisuus on saatu testamentilla määrätyn lunastusoikeuden nojalla. (Juusela & Tuominen 2010, 128.)

3.5 Liittyminen yhteismetsään

Yhteismetsä on alue, joka kuuluu kiinteistölle yhteisesti ja sitä käytetään metsätalouden harjoittamiseen. Metsänomistajalle yhteismetsä on hyvä ja tuottava omistusmuoto, joka on mahdollista perustaa esimerkiksi suvun metsistä tai liittää omaa metsäänsä jo olemassa olevaan yhteismetsään. Yhteismetsillä on mahdollista vähentää metsien pirstoutumista ja muodostaa tehokkaampia ja suurempia metsäalueita, joilla saadaan lisättyä metsätalouden kannattavuutta. (Tapio 2012.) Mikäli metsänomistaja ei ehdi tai halua hoitaa metsää, muttei silti halua luopua metsäomaisuudesta, voi kyseeseen tulle liittyminen yhteismetsään. Tähän voi johtaa muun muassa se, etteivät lapset tai lähisukulaiset ole innostuneet metsätilan hoidosta. Metsänomistajalle on tietysti monella tapaa

edullista, jos hyvin toimiva yhteismetsä löytyy lähistöltä. Mikäli metsänomistaja liittyy yhteismetsään, hän jättää perinnöksi metsätilan sijasta yhteismetsäosuuksia. Yhteismetsään liittyäessä on kuitenkin muistettava, että sitä kautta metsän kohtalosta päättäviä tahoja on monta ja tämä saattaa johtaa myös riitaisiin tilanteisiin. (METLA 2011, 15.)

”Yhteismetsän osakaskiinteistöjen omistajat ovat yhteismetsän osakkaita ja muodostavat yhteismetsän osakaskunnan”. (Tapio 2012.) Käytännön toiminnasta yhteismetsässä vastaa toimitsija tai osakkaiden keskuudestaan valitsema hoitokunta ja toimintaa säädellään yhteismetsälaissa. Koska metsien pirstoutumista halutaan estää, yhteismetsien perustamista ja uusien osakkaiden liittymistä yhteismetsiin tuetaan monin tavoin. Sekä yhteismetsän perustaminen että yhteismetsään liittyminen ovat edullisia vaihtoehtoja esimerkiksi siksi, että niistä ei peritä varainsiirto- tai luovutusvoittoveroa. (Tapio 2012.)

Yhteismetsä tuo mukanaan monia etuja. Yhteismetsän verotus on alhaisempaan kuin yksityishenkilöiden metsäverotus, puunmyyntiin ja muihin pääomatuoihin liittyvä vero on yhteismetsillä 26 % ja yksityishenkilöillä 28 %. Kun yhteismetsä jakaa osakkailleen vuotuista ylijäämää, on se heille verotonta tuloa. Yhteismetsän hoito taas tapahtuu metsäsuunnitelman mukaisesti ja suunnitelmallinen metsänsäilytys takaa tasaisen ja jatkuvan tuoton. Koska hakkuut tapahtuvat tasaisesti, yhteismetsästä ei saada hetkellisiä suuria puunmyyntituloja. Kun metsää hoidetaan suurempana yksikkönä, myyntipuulle saadaan kuitenkin parempi hinta ja hankintahinnoissa on pienemmät yksikkökustannukset, joiden kautta yhteismetsän metsätalouden kannattavuus on korkea. Myös virkistys- ja metsästysmahdollisuudet laajenevat isoissa yhteismetsissä. Yhteismetsäosakkuus on vaivaton tapa omistaa metsää. Hallintomalli on toimiva ja pitkälti samanlainen kuin esimerkiksi taloyhtiöissä. Yhteismetsää koskevat päätökset tehdään enemmistöperiaatteella. Perinnönjaon näkökulmasta on helpompaa jakaa yhteismetsäosuuksia kuin ryhtyä pilkkomaan metsätilaa pienempiin palstoihin. (Tapio 2012.)

Yhteismetsä on kokonaisuudessaan vaivaton ja tuottava tapa omistaa metsää ja se sopii periaatteessa lähes kaikille metsää omistaville. Metsänomistaja saa

yhteismetsän kautta mahdollisuuden jatkaa edelleen metsätalouden harjoittajana, mutta hän on siirtänyt metsänhoitoon, puukauppaan ja hallintoon liittyvät tehtävät yhteisesti valituille luottamushenkilöille ja metsäammattilaisille. Vastineeksi tästä, metsänomistaja osakas saa metsäomaisuudelleen taloudellisesti hyvää tuottoa ja varmistaa vuosittaisen vakaan tulovirran. Sukupolvenvaihdoksessa yhteismetsä on harkinnanarvoinen ratkaisu, sillä yhteismetsäosuuksien siirtäminen perillisille on yksinkertaista. Yhteismetsän avulla voidaan myös varmistaa, että metsä säilyy kokonaisena ja perillisten siteet suvun metsään säilyvät. (Tapio 2012.)

3.6 En tee nyt mitään – perintö

Metsäomistajan ollessa kiinnostunut metsänhoidosta eikä hän koe sitä liian raskittavaksi, hän voi tyytyä pitämään metsätilan itsellään. Tässä tilanteessa sukulaiset saavat aikanaan ratkaista keskenään metsätilan kohtalon. Mikäli metsätilan omistaja päätyy tähän vaihtoehtoon, hänen on hyvä tiedostaa, ettei metsätilan tulevaisuudesta ole näin ollen mitään varmuutta. Jos metsänomistajalle esimerkiksi on tärkeää tilan säilyminen suvussa, hänen on syytä varmistaa metsätilan siirto jo elinaikanaan. (METLA 2011, 15.)

Perinnönjaossa metsätilasta, kuten muustakin omaisuudesta, syntyy ensin kuolinpesä, jonka osakkaita ovat perilliset ja yleensä myös leski avio-oikeuden kautta sekä muut testamentinsaajat, mikäli heitä on. Kuolinpesän asioita koskevat päätökset on kuolinpesän osakkaiden tehtävä yksimielisesti. Ilman yksimielistä päätöstä voidaan toimia vain erikoistilanteessa, kuten myrskytuhopuiden korjuussa, jolloin toimiin on ryhdyttävä nopeasti. Päätöksentekoa voidaan helpottaa tekemällä yhteishallintasopimus ja valtakirja, joilla on mahdollista valtuuttaa metsäkiinteistön asioiden hoitajaksi esimerkiksi yksi osakkaista tai joku muu toimija, jolle myönnetään valtuudet tehdä metsätilaa koskevia päätöksiä. Kuolinpesää verotetaan erillisenä verovelvollisena ja kuolinpesän osakkaiden tulee laatia kuolinpesästä vuosittain metsäveroilmoitus. Mikäli metsästä aiheutuu hakkuutuloja tai mahdollisia menoja, ne kuuluvat kuolinpesälle. Metsästä saatu-

jen tulojen kanssa tulisi toimia niin, että tuotot jaetaan tasaisesti kaikille osakkaille omistuosuuksien suhteessa. (Metsäkeskus 2012.)

Kuolinpesästä tulee yhtymämuotoinen silloin, kun metsäomistusta siirretään muutoin kuin perinnöllä, kaupoilla tai lahjoituksena kuolinpesän ulkopuolelle. Yhtymämuotoinen metsänomistus on omistajien ja hallintaoikeuksien haltijoiden yhteenliittymä, joissa metsänomaisuudesta päätetään, kuolinpesän tavoin, yksimielisesti. Tässäkin tilanteessa yhteishallintasopimus tai valtakirja helpottavat päätöksentekoa ja ne voidaan laatia sekä toistaiseksi voimassa oleviksi tai määräaikaikaisiksi. Yhtymä on verotuksellisesti oma laskentayksikkönsä ja siitä toimitetaan omalla lomakkeellaan yhtymäselvitys metsäveroilmoituksen yhteydessä. Verotukselliset seuraamukset kuitenkin siirtyvät yksittäisille osakkaille ja ne liitetään mukaan henkilökohtaiseen verotukseen suhteutettuna omistusoikeuksiin. Kuolinpesän muuttaminen yhtymämuotoiseksi on usein suositeltavaa. Kun halutaan myydä metsäomaisuutta, kuolinpesän osaa käsitellään irtaimiston kauppana, mutta yhtymästä on helpompi myydä esimerkiksi määräala tontiksi tai muodostaa määräalasta itsenäinen metsäkiinteistö. Yhtymän kaupantekoon ei myöskään tarvita yhteistä päätöstä, kuten kuolinpesässä. Lisäksi tämä on verotuksellisesti edullisempaa. (Metsäkeskus 2012.)

4 KYSELYTUTKIMUS SUKUPOLVENVAIHDOKSESTA SUOMALAISEN PANKKIRYHMÄN METSÄTILALLISILLE ASIAKKAILLE

4.1 Nykyiset palvelut metsäasiakkaille

Tämän alaluvun lähteenä on käytetty toimeksiantajan internet-sivujen yritysasiakkaille suunnattuja metsäpalveluista kertovia osioita.

Toimeksiantajana toimiva pankkiryhmä tarjoaa metsätilallisille asiakkailleen palvelukokonaisuutta, johon kuuluvat metsätilan rahoittaminen, metsätilakaupat rahoituksineen, lainopilliset palvelut sekä metsän vakuuttaminen. Tämän lisäksi järjestetään erilaisia tilaisuuksia sekä jaetaan metsänomistajuuteen liittyviä tiedotteita, lehtiä ja oppaita.

Pankkiryhmän järjestämistä tilaisuuksista esimerkkinä ovat yhdessä UPM:n kanssa pidettävät Metsäillat metsänomistajille. Metsäillat ovat muutaman tunnin mittaisia tapahtumia, joissa käydään läpi ajankohtaisia asioita metsänomistajuudesta. Ohjelma sisältää sekä suunniteltuja puheenvuoroja että avointa keskustelua. Tilaisuuksissa käsitellään muun muassa metsätulojen sijoittamista, varallisuuden hoitoa, metsävakuuttamista, sukupolvenvaihdosta, metsäteollisuuden puukauppatilannetta ja yhteismetsiä.

Metsäkaupasta saatujen tuottojen sijoitusvaihtoehtoja on tarjolla paljon ja niiden vertailu voi usein tuntua hankalalta. Tällaiseen tilanteeseen pankkiryhmä tarjoaa asiantuntija-apua. Sijoitusasiantuntijan avulla tapahtuva metsärahojen sijoittaminen perustuu aina metsänomistajalle henkilökohtaisesti tehtävään sijoittajakuvan kartoitukseen, jonka pohjalta suositellaan sijoituskohteita. Sijoituskohteen lopullisen valinnan metsänomistaja tekee itse, mutta sijoittajakuvan kartoituksen myötä saatujen ehdotusten ja asiantuntijan neuvojen tarkoitus on helpottaa valintaa. Säästö- ja sijoituskohteen valintaan vaikuttavat ennen kaikkea metsänomistajan tavoitteet sekä se, miten kauan varat voidaan tai halutaan pitää säästössä ja miten paljon ollaan valmiita ottamaan riskiä. Tili on helppo vaihtoehto

lyhytaikaiseen sijoittamiseen, mutta se käy tietysti myös pidempiaikaiseen sijoittamiseen, jos metsänomistaja on erittäin varovainen sijoitusten teon suhteen. Tili on myös turvallinen. Sijoitusrahasto taas on hieman tiliä riskillisempi, mutta yleensä monista eri vaihtoehtoista löytyy jokaiselle metsänomistajalle sopiva ratkaisu. Joskus metsänomistaja voi myös haluta valita säästökohteeksi eläkevakuutuksen, jonka myötä varoja saa säästettyä joustavasti omaa eläkeikää varten. Pitkäaikaisempaan säästämiseen sopii sijoitusvakuutus, joka sopii metsänomistajalle hänen säästäessään varojaan joko itselleen tai läheiselleen. Se sopii parhaiten sijoituskohteeksi sijoitusajan ollessa vähintään viisi vuotta.

Pankkiryhmä tarjoaa metsätilojen välityspalvelua sekä kaupantekoon liittyviä lakipalveluita, rahoitusta, vakuutuksia ja eri vaihtoehtoja myyntihinnan sijoittamiseen. Suunniteltaessa metsätilan ostoa tai myyntiä on syytä olla hyvissä ajoin yhteydessä pankkiin. Metsätilan oston rahoitus on mahdollista järjestää pankkilainalla joko osittain tai kokonaan. Metsätilan myynnissä taas metsänomistaja saa metsästään parhaan hinnan silloin, kun hän saa metsätilastaan asiantuntijan avustuksella useita eri tarjouksia. Pankkiryhmän tarjoaman metsävälityspalvelun toimintaa hoitavat metsätilojen välitykseen erikoistuneet välittäjät ja toiminta ulottuu laajasti ympäri Suomea.

Pankkiryhmä tarjoaa metsänomistaja-asiakkailleen myös kattavan pankkijuristien ja pankkialan metsäpuolen asiantuntijaverkoston. Metsänomistamiseen liittyy yllättävän paljon asioita, jotka sivuavat jollain tavalla juridiikkaa. Tällaiset tilanteet liittyvät erityisesti metsätilan sukupolvenvaihdokseen sekä metsätilakauppaan, mutta myös yleisimpiin metsäverotuksellisiin asioihin. Lainopilliset palvelut ovatkin entistä tärkeämpi osa Pankkiryhmän metsäasiakkaiden palvelukokonaisuutta.

Pankkiryhmä on edellä kuvatun palvelutarjontansakin perusteella todella panostanut metsätilallisiin asiakkaisiin, mutta alan kovenevan kilpailun vuoksi sen on pystyttävä myös tarvittaessa uudistamaan toimintaansa asiakkaiden tarpeita vastaavaksi. Koska sukupolvenvaihdos on laaja prosessi, se vaatii toteutuakseen kaikkia Pankkiryhmän tarjoamia palveluita, joten niiden laaja analysointi ja mahdollisten muutostarpeiden arviointi on tärkeää. Metsätilalliset asiakkaat itse

päättävät missä asioissa tuntevat tarvitsevansa pankin tukea. Kun pankin apua sitten tarvitaan, on sen oltava asiakkaiden tarpeiden mukaista ja ammattitaitoista, jotta asiakkaat olisivat tyytyväisiä.

4.2 Asiakaskyselyn vastaukset ja niiden analysointi

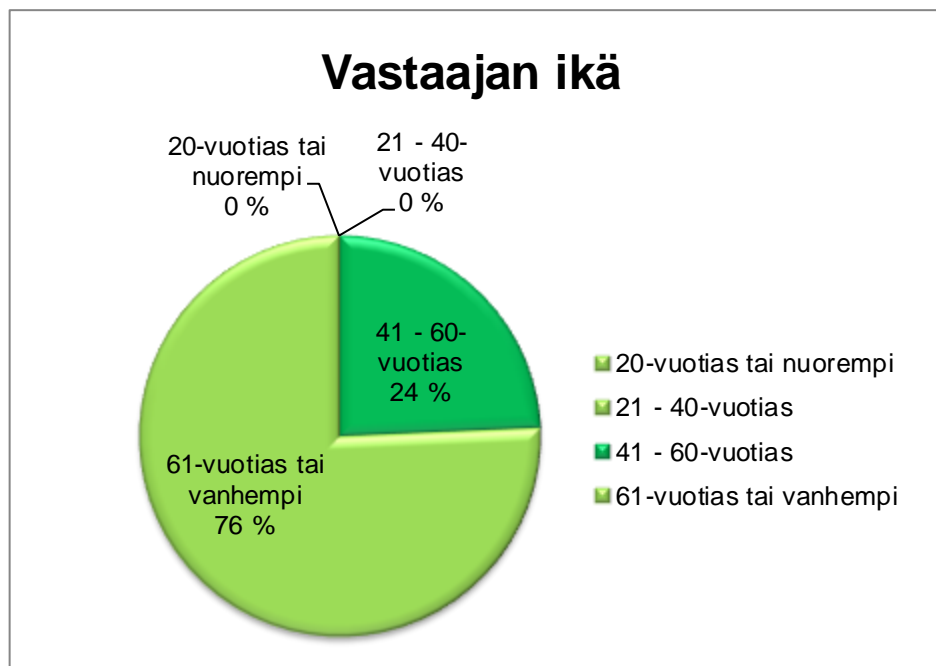
Koska tämän opinnäytetyön avulla halutaan tutkia sitä, miten toimeksiantajana toimiva Pankkiryhmä voisi parhaalla mahdollisella tavalla vastata metsätilallisten asiakkaiden tarpeisiin erityisesti sukupolvenvaihdostilanteessa, selvitetään metsätilallisten asiakkaiden tarpeita ja toiveita asiakkaille lähetettävällä kyselyllä. Vastausten perusteella sukupolvenvaihdokseen liittyviä palveluja pyritään räätälöimään asiakkaille parhaiten soveltuvaksi kokonaisuudeksi. Kyselylomake ja sen mukana lähetetty saatekirje ovat tämän opinnäytetyön liitteenä 1.

Kysely lähetettiin yhteensä 108 metsätilalliselle asiakkaalle, joista 44, eli 40 %, vastasi siihen. Vastausprosentti on riittävä, jotta saadaan aikaiseksi luotettava suuntaa antava aineisto Pankkiryhmän palveluiden ja metsätilallisten asiakkaiden tarpeiden arvioimiseksi.

4.2.1 Vastaajan tiedot

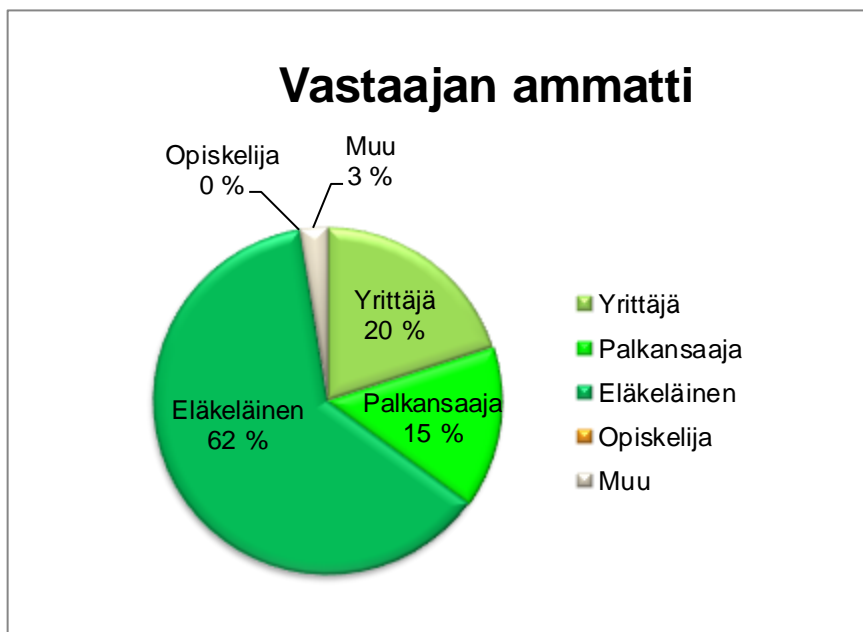
Kyselyn alussa selvitetään taustatietoja siitä, millaisia kyselyyn vastaavat metsätilalliset keskimäärin ovat eli luodaan heistä niin sanottua asiakasprofiilia iän ja ammatin perusteella.

Selvä enemmistö, 73 %, kyselyyn vastanneista kuului odotusten mukaisesti ryhmään 61-vuotiaat tai sitä vanhemmat, kuten käy ilmi kuviosta 1. Ikäjakauma tulee todennäköisesti muuttumaan tulevina vuosina metsätiloilla tapahtuvien sukupolvenvaihdosten seurauksena. Tätä muutosta olisikin mielenkiintoista seurata erityisesti toimeksiantajan näkökulmasta, koska metsänomistajien ikäjakauman muuttuessa myös tarpeet ja toiveet pankkipalveluita kohtaan voivat muuttua.



Kuvio 1. Vastaajien ikäjakauma.

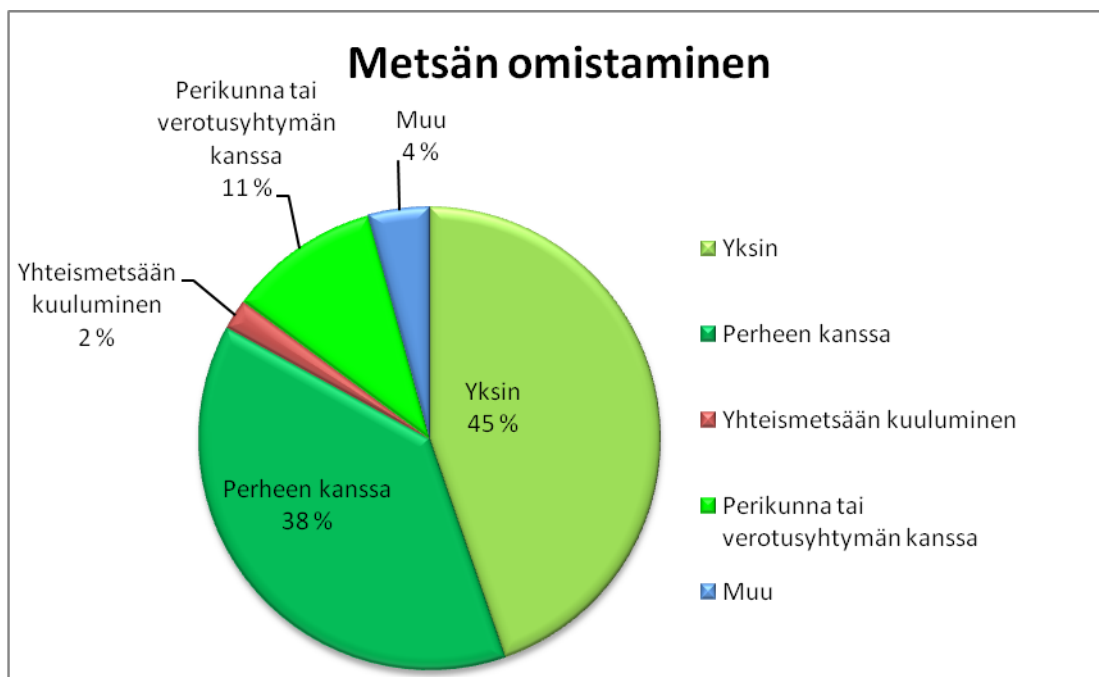
Kuten ikäjakaumastakin saattoi päätellä, ammatin osalta suurin osa vastaajista oli eläkeläisiä. Tässä vastauksessa on kuitenkin otettava huomioon, että vaikka suurin osa vastaajista on poissa työelämästä eli eläkkeellä, he voivat silti olla myös edelleen metsätilan yrittäjiä. Jokunen vastaaja olikin valinnut ammatiksi sekä yrittäjän että eläkeläisen, mutta moni vastaaja valitsi todennäköisesti pelkän eläkeläisen, vaikka olisikin edelleen metsätilan yrittäjänä. Ammattijakauma esitetään kuviossa 2.



Kuvio 2. Vastaajien ammattijakauma.

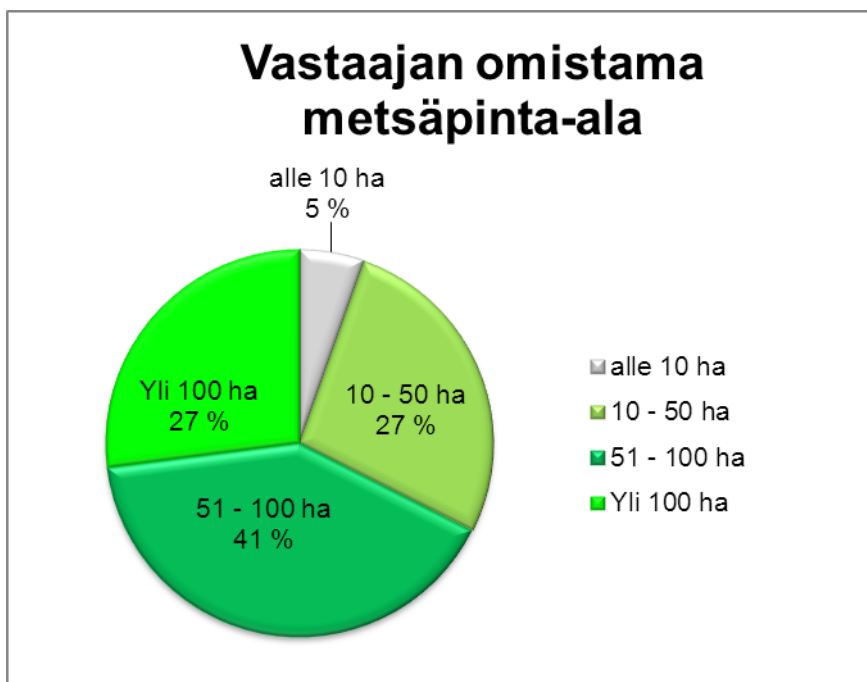
4.2.2 Metsän omistaminen ja hoito

Se miten metsätilallinen omistaa metsää voi kertoa esimerkiksi siitä, onko yleisesti vallalla oleva perhemetsätalous jatkossakin vallitseva vai tulee tapahtumaan muutosta, joka on jo nyt havaittavissa. Se kertoo myös muun muassa siitä, onko yhteismetsien suosio kasvanut. Suurin osa vastaajista omisti metsää joko yksin tai perheen kanssa. Perhemetsätalous on siis yksinomistamisen rinnalla tällä hetkellä edelleen yleisin tapa omistaa metsää. Koska vain muutama vastaaja ilmoitti kuuluvansa yhteismetsään, voidaan päätellä, että viime aikoina paljon puhetta ja huomiota herättäneet yhteismetsät eivät ainakaan tähän kyselyyn vastanneiden keskuudessa ole vielä yleistyneet. Kaksi vastaajista ilmoitti omistavansa metsää muulla tavalla, kuin mitä vaihtoehtoisissa oli esitetty. Toisessa tapauksessa osa metsistä omistettiin perheenjäsenen, kuten puolison kanssa ja osa yksin, toisessa osa metsästä oli siirretty sukulaiselle, kuten lapselle, säilyttäen kuitenkin hallintaoikeus itsellä. Metsänomistamisen jakauma on kuviossa 3.



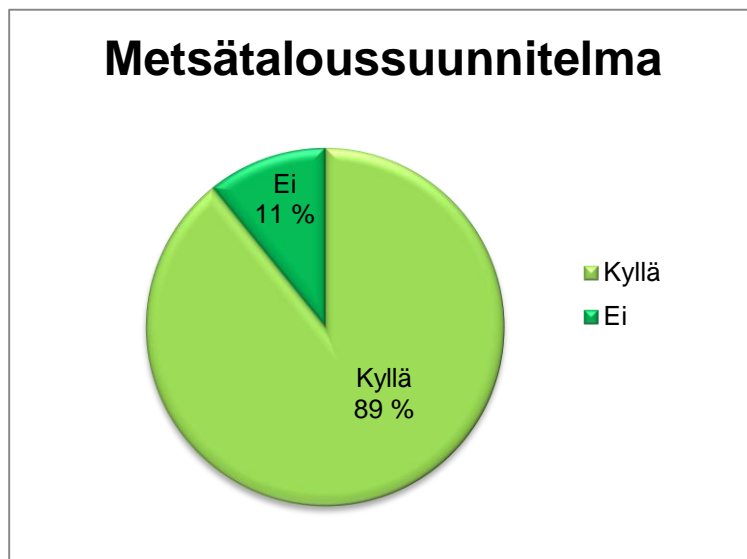
Kuvio 3. Metsän omistustavan jakautuminen.

Metsätilallisen omistamien metsien kokoa selvitettiin kysymällä omistetun metsän hehtaarimäärää. Melkein puolet kyselyyn vastanneista omisti metsää 51 – 100 hehtaaria ja vähiten oli heitä, jotka omistavat metsää alle 10 hehtaaria (kuvio 4). Metsätilan koko voi mahdollisesti vaikuttaa sukupolvenvaihdostavan valintaan, mutta tämän kokoisessa kyselyjoukossa asiasta on ristiriitaista lähteä tekemään vertailua, koska vastaajajoukko on verraten pieni. Voidaan kuitenkin olettaa, että suurten metsähehtaarien tulevaisuutta halutaan pohtia tarkemmin taloudellisista syistä, mutta hieman pienempien metsäalueiden jatkon suunnittelu saattaa taas olla yhtä tärkeää tunteisiin ja arvoihin perustuen.



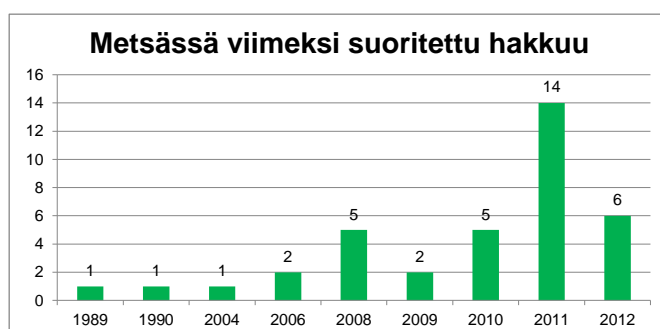
Kuvio 4. Metsätilallisten omistamien metsien hehtaarimäärä.

Metsätilan metsätaloussuunnitelman olemassa olo selvitettiin, koska sillä on tärkeä merkitys suoritettaessa esimerkiksi metsätilan kauppa, joko sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tai muuten. Pankkiryhmän kannalta on tärkeä tietää onko tilalla metsätaloussuunnitelma, koska sen avulla on helppo seurata muun muassa tilalla tapahtuvia hoitotoimenpiteitä sekä metsätilan arvoa. Mikäli suunnitelmaa ei ole, Pankkiryhmän on syytä muistuttaa metsätilallisia asiakkaitaan sen merkityksestä, kuten sen mukanaan tuomista hoito-ohjeista sekä metsän kehityksen ja arvon seurannasta. Kyselyyn vastanneista selvällä enemmistöllä oli metsätaloussuunnitelma, mutta samalla selvisi, että osalta se vieläkin puuttuu. Metsätaloussuunnitelmasta kiinnostuneita metsätilallisia todennäköisesti löytyy, ja heille on välitettävä tieto tällaisesta mahdollisuudesta sekä siitä, miten ja minkä tahojen avustuksella se on mahdollista toteuttaa. Metsätaloussuunnitelmien yleisyys metsätilallisten keskuudessa näkyy kuviosta 5.



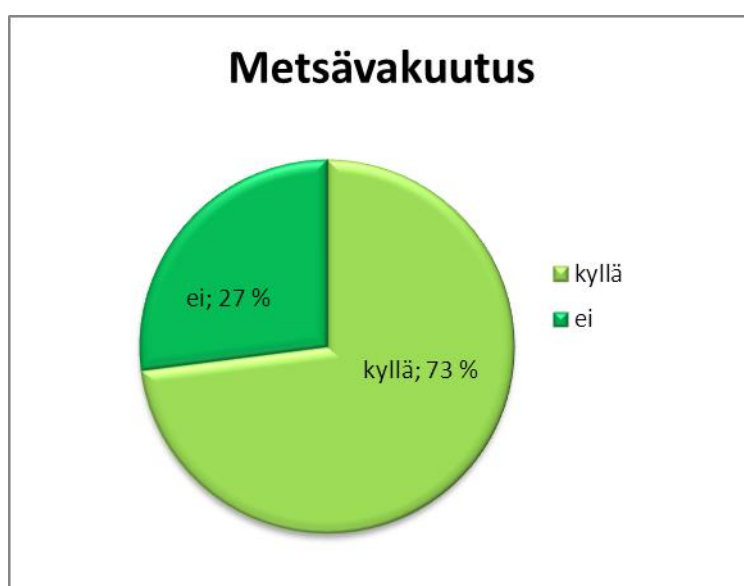
Kuvio 5. Metsätilallisten metsätaloussuunnitelma.

Kyselyssä selvitettiin myös sitä, milloin metsässä on viimeksi tehty hakkuu (kuvio 6). Tämä kertoo lähinnä siitä, miten aktiivisesti metsää hoidetaan. Oikea-aikaisilla hakkuilla ja muilla hoitotoimilla on olennainen vaikutus metsän tuottavuuteen. Kyselyyn vastaaja sai vastatessaan itse määritellä vuoden, jolloin metsässä on viimeksi suoritettu hakkuu. Kyselyyn vastanneet metsätilalliset ovat suorittaneet metsissä hakkuita pääosin melko lähiaikoina, mutta muutaman kyselyyn vastanneen metsätilan hakkuusta oli jo kulunut pitkäkin aika.



Kuvio 6. Metsätilallisten suorittamat hakkuut.

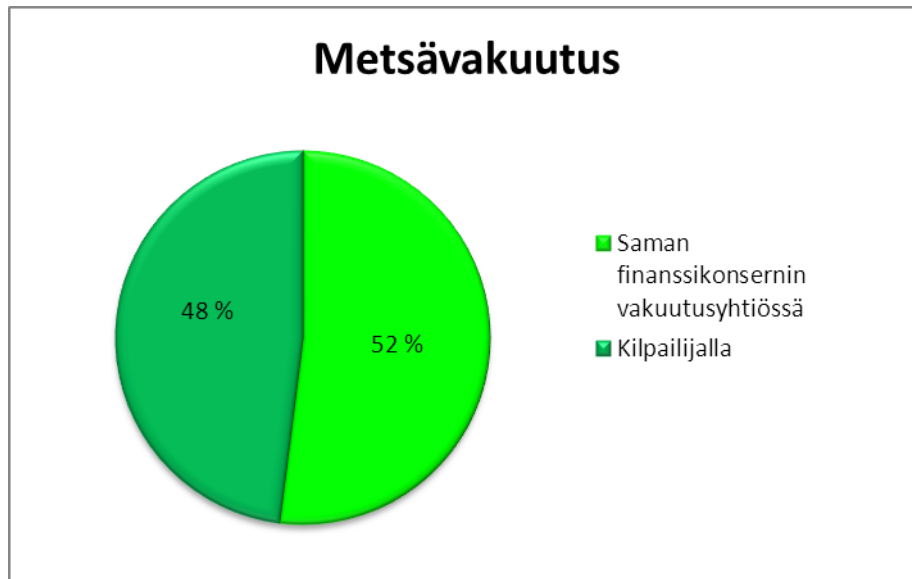
Koska metsän vakuuttaminen on yhtä tärkeää kuin muunkin omaisuuden vakuuttaminen, on metsävakuutuksen olemassa olo tai sen puuttuminen hyödyllinen tieto Pankkiryhmälle, joka monen muun pankkiryhmän tavoin tekee yhteistyötä samaan finanssikonserniin kuuluvan vakuutusyhtiön kanssa. Metsä sijaitsee taivasalla, eikä sillä esimerkiksi myrskyn tai tulipalon sattuessa kohdalle ole minkäänlaista fyysistä suojaa. Lisäksi mahdolliset tuhoeläimet saattavat vahingoittaa metsää tehden sen pitkiksi ajoiksi käyttökelvottomaksi. Näitä vaaroja varten pystytään suojautumaan parhaiten vakuutuksella. Metsien vakuuttamisen yleisyys näkyy kuviosta 7.



Kuvio 7. Metsätilallisten metsävakuuttamisjakauma.

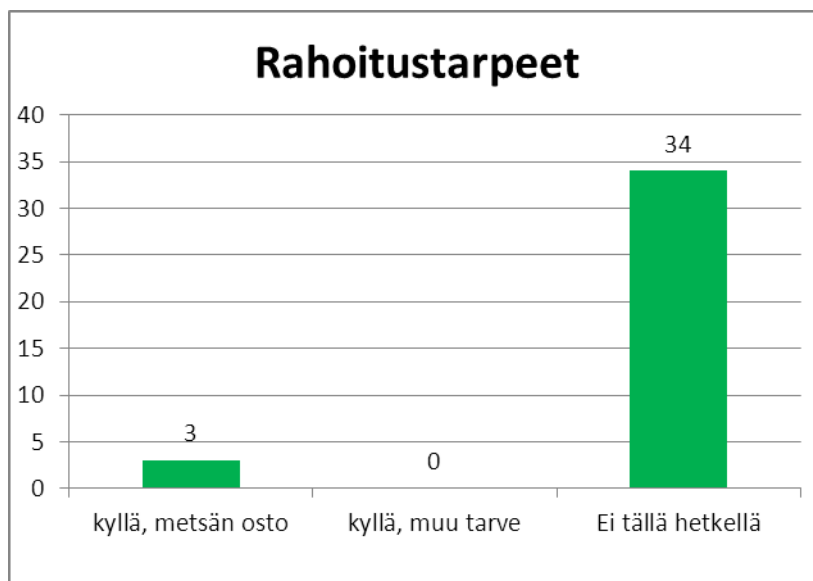
Mikäli metsätilallinen on vakuuttanut metsänsä, Pankkiryhmää kiinnostaa se, mistä vakuutusyhtiöstä vakuutus on otettu. Tämä on tärkeää, jotta nähdään onko vakuutus otettu samaan finanssikonserniin kuuluvasta vakuutusyhtiöstä vai kilpailijalta. Metsävakuutuksista hieman yli puolet on Pankkiryhmän kanssa samaan finanssiryhmään kuuluvassa vakuutusyhtiössä, mutta loput asiakkaista ovat vakuuttaneet metsänsä kilpailijalla. Tämä on Pankkiryhmälle olennainen tieto erityisesti nykytilanteessa, jossa pankki- ja vakuutusasioiden hoitaminen samassa finanssiryhmässä on kannattavaa ja yleistä. Se kuinka moni metsätilallisista asiakkaista on vakuuttanut metsänsä Pankkiryhmän kanssa samaan

finanssikonserniin kuuluvassa vakuutusyhtiössä ja kuinka moni kilpailijalla, selviää kuviosta 8.



Kuvio 8. Metsävakuutusjakauma vakuutusyhtiöiden kesken.

Metsätilallisten rahoitustarpeiden selvittäminen on Pankkiryhmälle tärkeä tieto, jotta se voisi palvella metsätilallisia asiakkaitaan muutenkin kuin suoranaisesti metsään liittyvissä asioissa. Siksi kyselyssä selvitettiin mahdollisia rahoitustarpeita sekä metsän ostoon että muihin hankintoihin liittyen. Näin Pankkiryhmä voi harkintansa mukaan ottaa asiakkaisiin yhteyttä ja lähteä selvittämään asiakkaan rahoitustarpeita tarkemmin ja mahdollisesti tarjota rahoitusta. Suurin osa kyselyyn vastanneista metsätilallisista ei tällä hetkellä tarvinnut rahoitusta, mutta muutama ilmoitti tarvitsevansa rahoitusta juuri metsän ostoon. Rahoitustarpeiden vähäisyyteen vaikuttaa suurella todennäköisyydellä vastaajien ikä ja elämäntilanne. Suurin osa rahoitustarpeista ilmenee nuoremmilla, jotka suunnittelevat asunnon ostoa, perheenisäystä tai muuta sellaista, johon rahoitusta on välttämätöntä saada. Eläkkeellä olevilla on yleensä jo hankittuna niin sanotut perusasiat, joten heillä akuuttia rahantarvetta harvemmin on. Lisäksi suurimmalla osalla metsänomistajista on hyvä varallisuustaso, joka myös osaltaan vaikuttaa rahoitustarpeiden vähäisyyteen. Metsätilallisten rahoitustarpeet selviävät kuviosta 9.



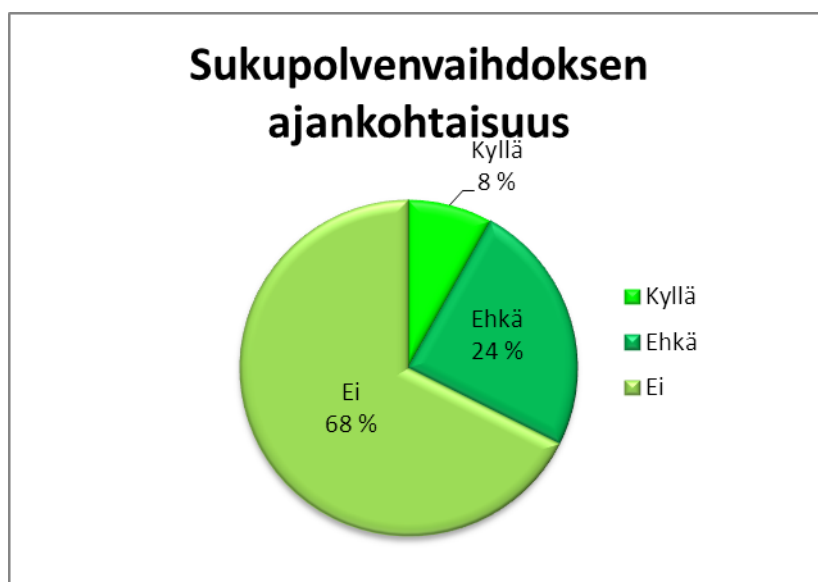
Kuvio 9. Metsänomistajien rahoitustarpeet.

4.2.3 Sukupolvenvaihdosaikeet

Toimeksiantajan kannalta erittäin oleellista on se, kuinka ajankohtainen metsätilan sukupolvenvaihdos on kyselyyn vastaaville. Tämän tiedon avulla saadaan arvio siitä, kuinka monella Pankkiryhmän asiakkaana olevalla metsätilalla sukupolvenvaihdos on tulossa varmasti tai todennäköisesti lähivuosina. Pankkiryhmä voi näin ottaa metsätilallisiin yhteyttä sukupolvenvaihdoksen ajankohtaisuuden mukaan. Myöhemmissä kysymyksissä kartoitetaan myös sitä, missä sukupolvenvaihdokseen liittyvissä asioissa asiakas mahdollisesti toivoisi apua pankilta.

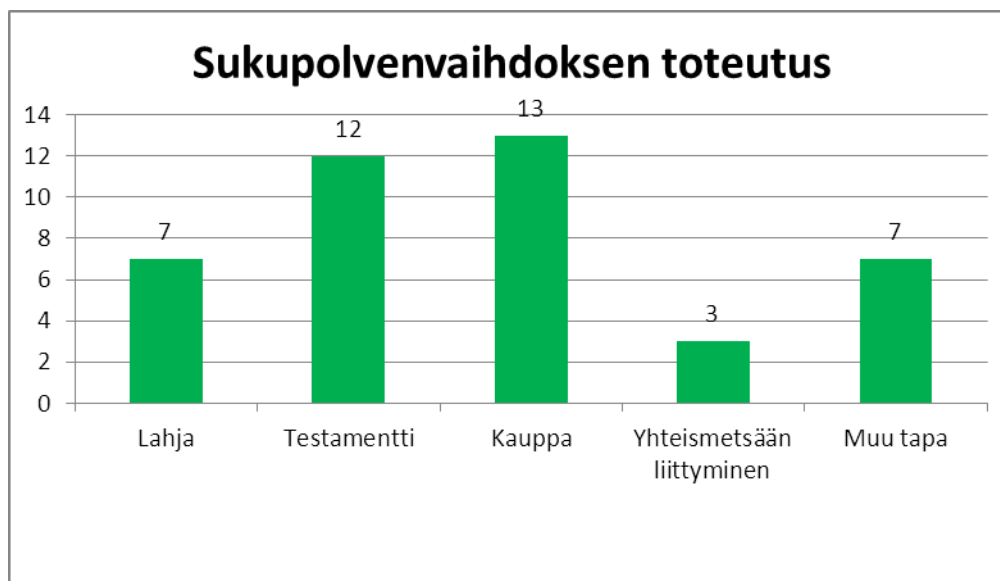
Sukupolvenvaihdos ei kyselyn mukaan ole tällä hetkellä ajankohtainen suurimmalle osalle vastaajista. Heitä joille sukupolvenvaihdos on ajankohtainen tällä hetkellä tai ehkä lähivuosina, oli kuitenkin merkittävä määrä, jolloin Pankkiryhmän on hyödyllistä selvittää näiden asiakkaiden tarpeita sukupolvenvaihdoksen osalta tarkemminkin. Tässä kohtaa on hyvä muistaa, että sukupolvenvaihdos voi tulla ajankohtaiseksi yllättäenkin, mikäli metsätilan omistajan elämässä tapahtuu odottamattomia muutoksia, kuten sairastuminen tai se, ettei metsänhoitoa enää jakseta jatkaa vanhuuden myötä. Joskus myös haluttomuus metsänhoitoa kohtaan ja halu ottaa eläkepäivät rennommin saattavat johtaa sukupol-

venvaihdon suunniteltua aikaisempaan toteutukseen. Sukupolvenvaihdon ajankohtaisuus selviää Kuviosta 10. Kyselyssä selvitettiin myös tulevan sukupolvenvaihdon toteutusvuotta, mutta tähän kohtaan vain pari vastaajaa vastasi. Ilmeisesti metsänomistajat eivät ole vielä tarkemmin miettineet, koska sukupolvenvaihdon toteuttavat, vaikka se olisikin jo todettu ajankohtaiseksi.

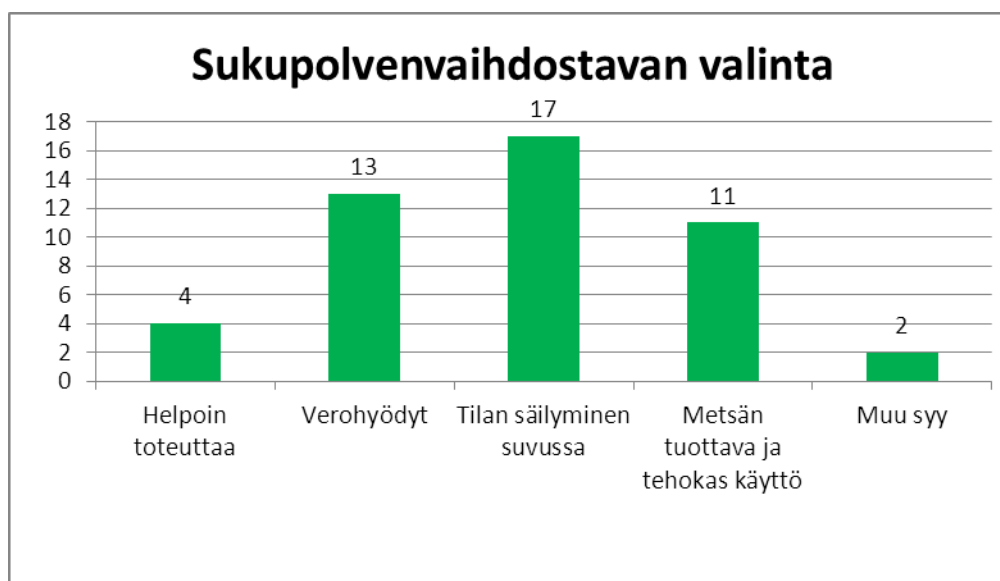


Kuvio 10. Sukupolvenvaihdon ajankohtaisuus metsätilallisille.

Metsätilallisten asiakkaiden ajatuksella siitä, miten he ovat ajatelleet suorittaa sukupolvenvaihdon ja mitkä asiat ovat johtaneet tähän valintaan, on olennainen merkitys, koska tämän tiedon avulla voidaan selvittää ensinnäkin sitä, onko jokin toteutustapa selvästi suosiossa ja miksi. Pankkiryhmä voi tämän tiedon perusteella selvittää myös esimerkiksi sitä, ovatko asiakkaiden oletukset heidän valitsemansa sukupolvenvaihdon kannalta realistisia vai voisiko asiakas saavuttaa toivomansa tavoitteet paremmin jollakin muulla sukupolvenvaihdon tavalla. Suosituimmaksi sukupolvenvaihdon tavaksi osoittautui metsätilan kauppa ja vähiten kannatusta sai yhteismetsään liittyminen. Tärkein sukupolvenvaihdon valintaan vaikuttava tekijä oli tilan säilyminen suvussa, joka erityisesti perhemetsätilojen keskuudessa oli odotettavissakin. Sukupolvenvaihdon eri toteutustapojen suosio ilmenee kaaviosta 11 ja sukupolvenvaihdon valintaan vaikuttavien tekijöiden merkitys kuviosta 12.



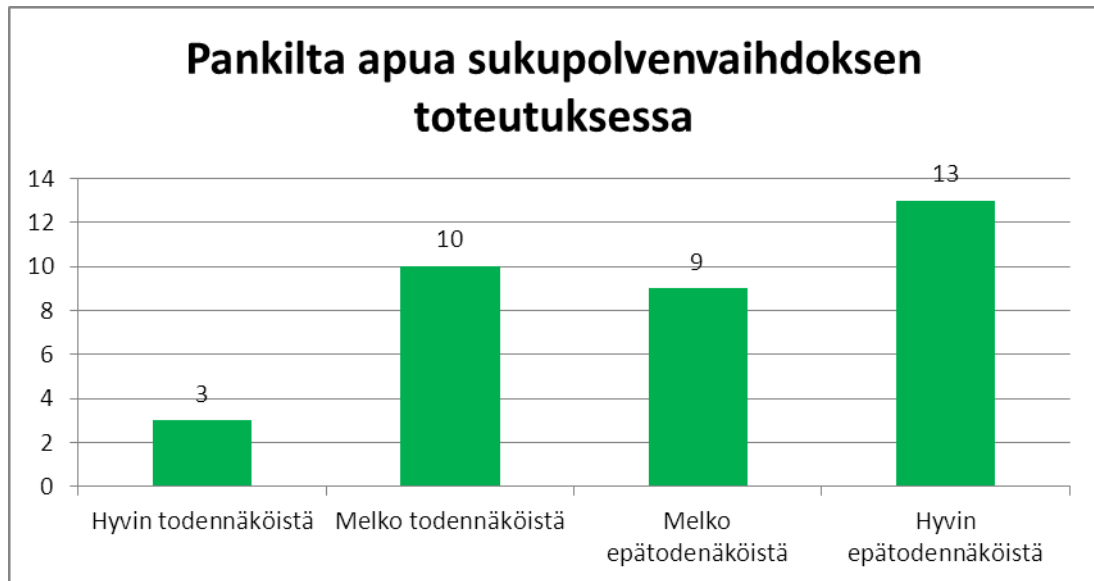
Kuvio 11. Sukupolvenvaihdoksen toteutustapojen suunnittelu.



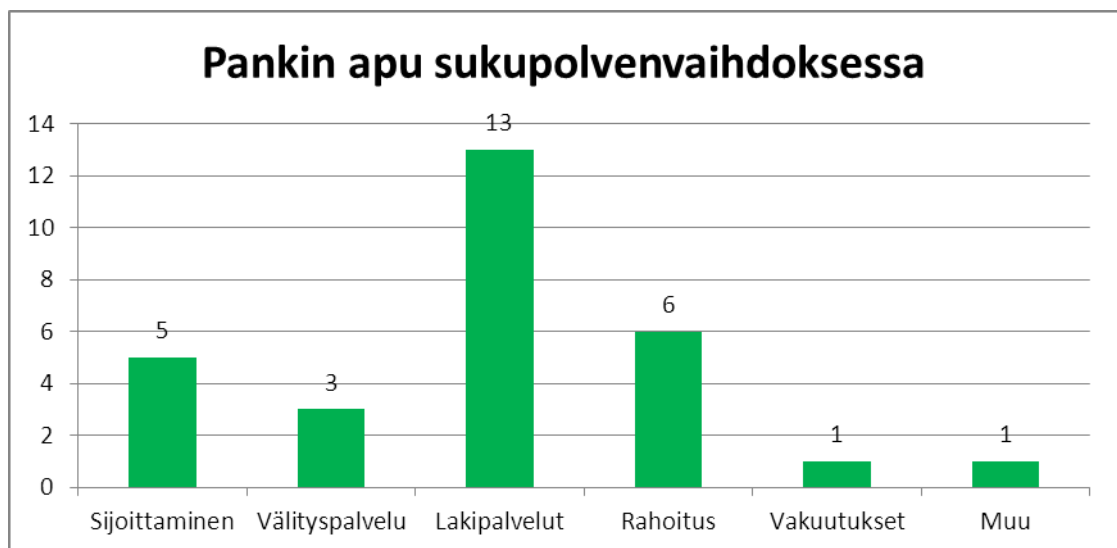
Kuvio 12. Sukupolvenvaihdostavan valintaan vaikuttavat tekijät.

Metsätilallisilta kysyttiin myös sitä, kokevatko he tarvitsevansa pankin apua sukupolvenvaihdostilanteessa ja missä asioissa apua eniten tarvittaisiin (kuviot 13 ja 14). Suurin osa asiakkaista oli sitä mieltä, ettei sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tarvita pankin apua, mutta toisaalta noin 40 prosenttia koki tarvitsevansa sitä. Vaikka yli puolet vastaajista ajatteli pärjäävänsä sukupolvenvaihdoksessa ilman pankin apua, moni kuitenkin vastasi kysymykseen, jossa selvitettiin yksi-

löllisemmin, missä asioissa apua mahdollisesti tarvittaisiin. Selvä enemmistö koki tarvitsevansa apua lakipalveluiden osalta.



Kuvio 13. Asiakkaiden näkemys pankin avun merkityksestä.



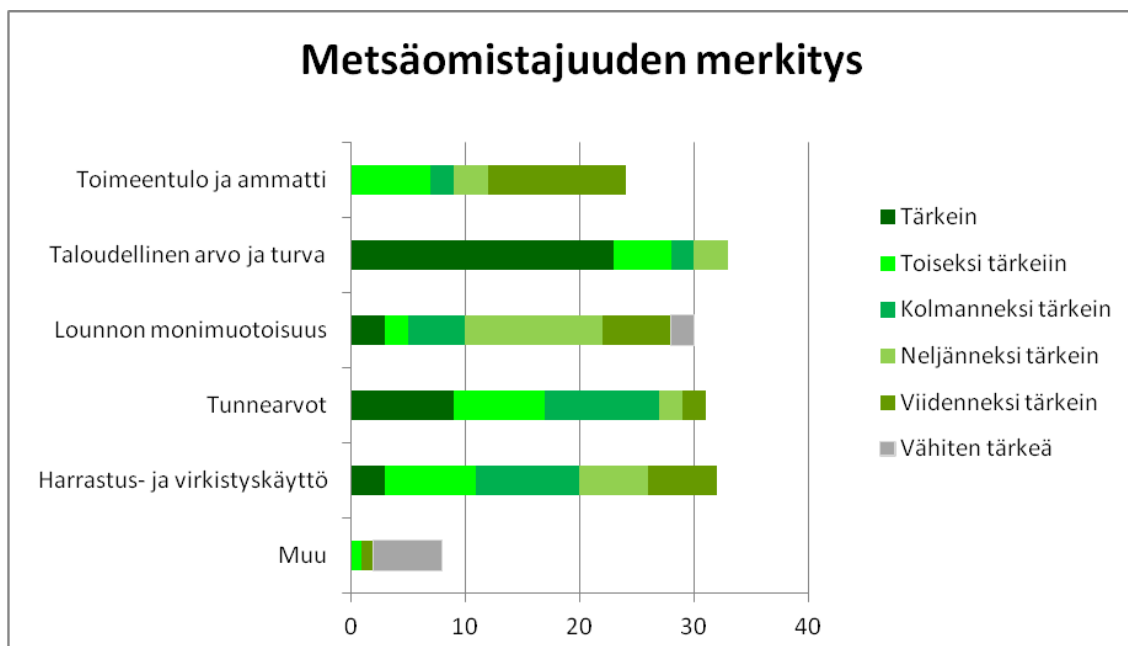
Kuvio 14. Pankin tarjoamien palveluiden tärkeys sukupolvenvaihdoksessa.

Kyselyssä selvitettiin myös sitä, että mikäli metsätilalla on jo suoritettu sukupolvenvaihdos, niin oliko pankki siinä mukana ja jos oli, millaiseksi palvelu koettiin. Lisäksi selvitettiin, missä asioissa pankin neuvoja tarvittiin. Tällaisia metsätiloja, joissa sukupolvenvaihdos oli suoritettu, ei ollut kuin pari, joten yleistävää arviota

pankin tämän hetkistä palveluista sukupolvenvaihdokseen liittyen ei voida kyselyn perusteella tehdä. Näistä kahdesta vastaajasta toinen kuitenkin koki palvelun hieman epävarmaksi ja hänestä palvelusta olisi pitänyt jäädä ammattimaisempi kuva. Toinen ei kommentoinut itse palveluita sen kummemmin, kuin että, asiat nyt saatiin hoidettua, mutta suoranaista kommenttia palvelun laadusta suuntaan tai toiseen ei tullut. Toinen vastaajista kertoi saaneensa pankilta apua rahoituksessa ja kauppakirjojen teossa, kun taas toinen vastaaja testamentinteossa.

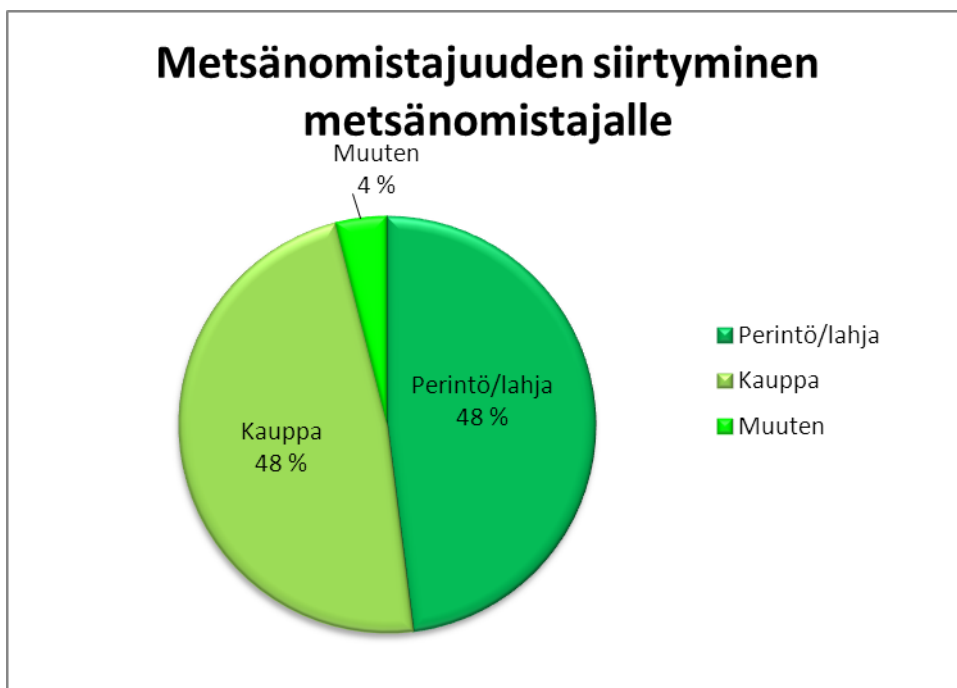
4.2.4 Metsäomistajuuden merkitys

Kyselyssä selvitettiin myös sitä, mitä asioita metsänomistajat pitävät tärkeinä metsänomistuksessa. Tämä kertoo esimerkiksi siitä, haluavatko metsäomistajat metsänsä tuottavan tulosta parhaalla mahdollisella tavalla ja toimivan toimeentulonlähteenä vai ovatko metsätilaan liittyvät tunnearvot tai harrastus- ja virkistysmahdollisuudet tärkeämpiä. Pankkiryhmää tämä tieto auttaa esimerkiksi sen kannalta, millaisia palveluita sen tulee erilaisille asiakkailleen tarjota, jotta se palvelisi kunkin metsänomistajan yksilöllisiä tarpeita. Vastaajien mielipiteet metsänomistuksen merkityksestä vaihtelivat vastaajasta riippuen, mutta tärkeimmäksi asiaksi nousi taloudellinen arvo ja turva. Toiseksi eniten merkitystä oli sekä tunnearvoilla että harrastus- ja virkistyskäyttömahdollisuuksilla. Jaottelu metsänomistajuuden eri merkityksistä ilmenee kuviosta 15.



Kuvio 15. Metsänomistajien näkemys metsänomistuksen tärkeydestä.

Metsänomistuksen siirtymistavan selvittämisen avulla Pankkiryhmä saa arvioida muun muassa sitä, käyttivätkö asiakkaat metsänhankintaan omaa rahaa eli ovatko he mahdollisesti tarvinneet pankilta rahoitusta tai tulevatko he tarvitsemaan sitä tulevaisuudessa hankkiessaan lisää metsää. Metsäomistajuuden siirtyminen jakaantui lähes puoliksi perinnön tai lahjan ja kaupan kesken. Muutama vastaaja myös kertoi, että metsätila on siirtynyt heille jollain muulla tavalla. Metsäomistajuuden siirtyminen nykyiselle omistajalle selviää kuviosta 16.



Kuvio 16. Tapa, jolla metsätilallisesta tuli metsänomistaja.

4.3 Pankkiryhmän palvelutarjonnan arviointia

Kyselyyn saatujen vastausten perusteella kyetään luomaan kuvaa siitä, millaista palvelua tämän hetkiset metsätilalliset asiakkaat todella tarvitsevat ja toivovat pankilta. Kyselyn eri osa-alueita ja niiden merkitystä on hyvä pohtia sekä yksittäisinä osina että yhteisvaikutuksiltaan. Pankkiryhmä voi näin saatujen ideoiden ja ehdotusten avulla pohtia, olisiko sen kannattavaa muuttaa palvelutarjonnassaan jotain, pitää se ennallaan vai kenties panostaa enemmän johonkin tiettyyn osa-alueeseen.

Ikä ja ammatin vaikutus pankkipalveluihin

Koska kyselyn vastauksista kävi ilmi, että suurin osa vastaajista on eläkkeellä olevia, olisi Pankkiryhmän hyvä suunnitella palveluidensa päivittämistä juuri tälle ikäluokalle ja tässä elämäntilanteessa oleville. Tämä on kuitenkin siinä mielessä haastava tilanne, että ikäjakauma tulee suurella todennäköisyydellä muuttamaan seuraavien vuosien aikana, jolloin Pankkiryhmän tulisi pysyä muutoksen mukana ja uudistaa taas palveluitaan.

Mietittäväksi tulee se, mikä on kannattava ja asiakkaita parhaiten palveleva tapa toimia. Jos Pankkiryhmä nyt alkaa panostaa eläkeiässä olevien metsätilallisten palveluihin kehittämällä heille sopivia tuotteita ja ratkaisuja, voi tämä uudistustyö mennä ikään kuin hukkaan, mikäli vanhempaa sukupolvea olevat eivät olekaan enää valmiita vastaanottamaan mitään uutta tai mikäli he eivät enää kauaa edes omista metsää. Toisaalta, jos he kokevat, että heidän metsänomistajuuttaan ja siihen liittyvää pankkitoimintaa tullaan selkeästi helpottamaan ja yksinkertaistamaan, he saattavat hyvinkin kiinnostua tästä mahdollisuudesta.

Jos taas lähdetään suunnittelemaan palveluita nuoremmille sukupolville, on lähdettävä liikkeelle siitä, että selvitetään, ovatko nuoremmat todellakin tulevaisuuden metsänomistajia. Mikäli esimerkiksi yhteismetsät tai verotusyhtymän kanssa omistettavat metsäalueet lisääntyvät, voi yhden henkilön mahdollisuus vaikuttaa metsää koskeviin pankki- ja muihin asioihin olla melko vähäistä. Tällöin tulee mietittäväksi se, kannattaisiko Pankkiryhmän suunnitella palveluitaan juuri tällaisille isommille omistajakokonaisuuksille. Jos Pankkiryhmä kuitenkin pystyy selvittämään jossain määrin sitä, kuinka moni nuoremman sukupolven ihmisistä tulee jatkossa olemaan metsätilan omistajia, olisi sen erittäin kannattavaa suunnitella uusia palveluita juuri näille. Nuoremmat ovat selvästi innokkaampia kokeilemaan uusia asioita ja näin ollen he myös kiinnostuvat uusista palveluista helpommin. Lisäksi nuoremmat ovat tottuneet nykYTEKNIikkaan, jolloin palveluiden sähköinen toiminta, siinä määrin kuin se olisi käytännön syistä mahdollista, tulisi varmasti olemaan monelle mieluinen vaihtoehto verrattuna vanhempiin ihmisiin, joilla asioiden hoitaminen paikan päällä, tutun virkailijan kanssa on usein yksi tärkeimmistä kriteereistä toimivassa palvelussa.

Myös se, mikä merkitys metsänomistamisella on tulevaisuudessa, on olennaisessa roolissa. Mikäli metsä tuo ammatin ja toimeentulon, sen hoitoon ja tuottavaan käyttöön panostetaan varmasti paljon. Mikäli metsäomistajuus taas on enemmänkin tunnearvoihin perustuva, voi omistajalle olla tärkeää vain metsän olemassa olin ilman sen erikoisempia palveluita ja toimenpiteitä.

Metsän omistustavan ja hehtaarimäärän vaikutus pankkipalveluihin

Koska suurin osa metsätilallisista ilmoitti omistavansa metsää yksin tai perheen kanssa, on Pankkiryhmän kannattavinta lähteä miettimään palveluidensa kattavuutta juuri yksityisille henkilöille. Suomalaisten metsätilojen koko on kesimäärin 30,1 hehtaaria (Metsäteollisuus 2012). Suurimmalla osalla vastaajista on metsää omistuksessaan 51 – 100 hehtaaria, joka on siis selvästi yli keskipöytä. Tästä voi päätellä, että monelle metsänomistajalle metsä tuo toimeentuloa ja kenties ammatinkin. Kun metsää on paljon ja sen merkitys toimeentulon turvaajana on merkittävä, myös sen ajantasainen hoito ja tuottava käyttö on erittäin tärkeää.

Pankkiryhmän onkin kyettävä tarjoamaan palveluita, jotka parantavat metsistä saatavia tuottoja ja toisaalta tuovat myös turvallisuuden tuntua. Esimerkiksi metsätuloihin liittyvä sijoitusneuvonta sekä vakuutustarpeen tarkka läpikäynti ovat tärkeässä roolissa. Tässäkin kohtaa on kuitenkin huomioitava se, että mikäli esimerkiksi yhteismetsät tulevat yleistymään, mikä on hyvin mahdollista, on palveluita pystyttävä muuttamaan. Yhteismetsässä päättäjiä on kuitenkin monia, joten on esimerkiksi mahdollista, että siihen kuuluvat metsänomistajat toimivat kukin omassa pankissaan. Yksittäisen metsänomistajan mieltyminen tiettyyn pankkiin ei välttämättä riitä saamaan yhteismetsän asioita hoidettavaksi tähän kyseiseen pankkiin vaan enemmistön myötä palveluiden tarjoajaksi valikoituu jokin toinen pankki. Tällöin olisikin tärkeää, että Pankkiryhmä saisi vaikutettua yhteismetsien päättäjiin kokonaisuudessaan, eikä pelkästään yksittäisiin metsänosuuksien omistajiin. Tiedetyt asiat, kuten tuottavuus ja metsän arvon turvaaminen ovat tärkeitä suurimmalle osalle, joten näihin asioihin panostamalla saa suurella todennäköisyydellä täytettyä suurimman osan metsänomistajien toiveista.

Metsätaloussuunnitelma ja metsässä suoritettut hakkuut

Suurin osa kyselyyn vastanneista metsätilallisista oli hankkinut metsäänsä metsätaloussuunnitelman, mikä oli myönteinen tieto. Koska metsätaloussuunnitelma on niin yleinen, Pankkiryhmän kannattaisi miettiä, voisiko se itse alkaa tarjo-

ta metsätaloussuunnitelmien tekoa. Myös vanhempi sukupolvi on selvästi omaksunut metsätaloussuunnitelman tärkeyden, joten sitä ei suoranaisesti tarvitsisi markkinoida uutuutena vaan lähinnä toimivana palveluna, jota saa nykyisin myös pankilta. Pankkiryhmä voisi säännöllisesti päivittää metsätaloussuunnitelmia asiakkaidensa kanssa, jotta mahdolliset muutokset saadaan heti tehtyä ja suunnitelma pysyy ajan tasalla. Näin säästetään aikaa esimerkiksi siinä vaiheessa, kun metsätilaa myydään tai siellä muuten tapahtuu omistaja- tai muita muutoksia, koska suurin osa paperitöistä ja taustatiedoista on jo valmiina sekä pankilla että asiakkaalla.

Koska osalta asiakkaista vielä puuttui metsätaloussuunnitelma, olisi Pankkiryhmän nyt hyvä ottaa yhteyttä näihin asiakkaisiin ja kerrata heille metsätaloussuunnitelman hyödyt ja merkitys. Koska Pankkiryhmä ei vielä itse tarjoa metsätaloussuunnitelmaa, tulisi sen myös antaa asiakkaalleen ohjeet jatkotoimenpiteisiin, mikäli tämä kiinnostuu metsätaloussuunnitelmasta.

Hakkuiden osalta ei kyselyyn vastanneiden metsätilallisten osalta ole juurikaan parannettavaa, koska metsänomistajat ovat suorittaneet metsissään hakkuita melko lähiaikoina. Pankin on oikeastaan vaikea vaikuttaa metsien hakkuihin muuten kuin juuri metsätaloussuunnitelman kautta, joten metsänhoidon kannalta Pankkiryhmän ei kannata panostaa muuhun kuin suunnitelman tarjonnan ottamiseen palveluihinsa. Mikäli Pankkiryhmä ottaisi metsätaloussuunnitelman palvelutarjontaansa, se tarvitsisi myös varmasti enemmän metsäalan asiantuntijoita, jotka pystyvät tällaisia suunnitelmia laatimaan. Myös metsätaloussuunnitelmien päivittäminen vaatisi oman työpanoksensa, koska vain ajantasaisista suunnitelmista on hyötyä.

Metsän vakuuttaminen

Kyselyyn vastanneista metsätilallisista suurin osa oli vakuuttanut metsänsä, mutta silti vakuuttamattomien metsien määrä yllätti. Syytä metsien vakuuttamattomuuteen ei tässä opinnäytetyössä tutkittu tarkemmin, mutta todennäköisesti riski metsää uhkaavasta vahingosta koetaan niin pieneksi, ettei siitä olla valmiita maksamaan vakuutuksen hintaa. Vakuuttamisestahan asiakas hyötyy vain,

mikäli vahinko sattuu, mutta mitään takuuta vakuutusmaksujen kautta saatavasta hyödystä ei periaatteessa ole. Suomalaisten metsien kohdalla oman lisänsä vakuutuksen oton ja ottamatta jättämisen vertailuun tuo myös se, että yleisin uhkatekijä metsälle on myrsky, jonka jälkeen puut ovat kuitenkin vielä käyttökelpoisia ja niistä saa myyntituottoja. Näin ollen metsänomistajan pohdittavaksi tuleekin, kannattaako metsän vakuutuksesta myrskyä vastaan maksaa vai saako myrskyn kaatamista puista vakuuttamisen tuomaa turvaa paremman tuoton.

On tietysti myös heitä, jotka luottavat vain hyvään tuuriin, eivätkä tästä syystä usko tai edes halua ajatella tarvitsevansa vakuutusta. Pankkiryhmän tulisi kuitenkin käydä läpi metsien vakuuttamisen merkitystä jokaisen metsänomistaja-asiakkaansa kanssa ja sen tulisi olla osa tarvekartoituksen läpikäyntiä ja palvelukokonaisuuden tarjontaa. Mikäli asiakas ei heti koe vakuuttamista välttämättömäksi, olisi pankin hyvä pystyä esittämään esimerkiksi käytännön laskelmia siitä, kuinka paljon taloudellista menetystä mistäkin tuhoista voi aiheutua. Näin asiakkaiden olisi varmasti helpompi ymmärtää, miten esimerkiksi myrskyn aiheuttama metsätuho vaikuttaisi heidän toimeentuloonsa ja mitkä olisivat vakuutuksen tuomat edut tässä tilanteessa.

Niistä vastaajista, jotka olivat vakuuttaneet metsänsä, puolet ilmoitti vakuuttaneensa metsänsä toiseen finanssikonserniin kuuluvassa vakuutusyhtiössä, vaikka pankkiasiat hoidettiin toimeksiantaja Pankkiryhmässä. Muissa vakuutusryhmissä metsänsä vakuuttaneisiin metsätilallisiin olisi nyt syytä ottaa yhteyttä ja selvittää miksi he ovat päätyneet toiseen finanssikonserniin kuuluvan vakuutusyhtiön palveluihin. Syy tähän voi olla niinkin yksinkertainen, että toinen vakuutusyhtiö on joskus metsää hankittaessa tehnyt paremman tarjouksen tai kenties ollut ainoa asiakkaaseen yhteydessä ollut vakuutusyhtiö ja asiakas on tästä syystä valinnut juuri kyseisen yhtiön vakuutukset. Asiakas harvemmin itse keksii kilpailuttaa tai vertailla vakuutuksiaan, joten Pankkiryhmän kanssa samaan finanssikonserniin kuuluvan vakuutusyhtiön olisikin hyvä olla yhteydessä näihin potentiaalsiin metsäasiakkaisiin, selvittää heidän tarpeitaan ja perustella omien palveluidensa tarjoamat edut.

Rahoitustarpeet

Koska metsätilallisista vain harvalla oli tällä hetkellä rahoitustarpeita, ei tämä aiheuta pankin kohdalla suuriakaan toimenpiteitä. Rahoitusta tarvitseviin asiakaisiin olisi kuitenkin hyvä olla yhteydessä, jotta saadaan selvitettyä rahoitustarvetta tarkemmin. Yleisesti ottaen Pankkiryhmän on kuitenkin turha liian usein selvittää metsänomistajien rahoitustarpeita, koska yleensä asiakkaat ottavat itse yhteyttä tarvitessaan rahoitusta. Aika-ajoin rahoitustarpeita on kuitenkin hyvä tiedustella, jottei ainakaan jouduta siihen tilanteeseen, että asiakas on saanut rahoitusta muualta, ilman että asiakasta normaalisti palveleva Pankkiryhmä on ollut edes tietoinen rahoitustarpeista.

Sukupolvenvaihdon ajankohtaisuus

Vain muutama kyselyyn vastannut metsätilallinen ilmoitti sukupolvenvaihdon olevan ajankohtainen tällä hetkellä tai lähivuosina. Heihin, joille sukupolvenvaihdos on ajankohtainen, on Pankkiryhmän oltava yhteydessä mahdollisimman pian. Kokivat he sitten tarvitsevänsä apua pankilta tai ei, yhteydenotto heihin on kuitenkin oleellinen osa Pankkiryhmän ja asiakkaan välistä kommunikointia eli toimivaa pankkisuhdetta. On esimerkiksi hyvä selvittää mistä he ovat ajatelleet pyytää asiantuntija-apua, mikäli he eivät ole ajatelleet pyytävänsä sitä pankilta, koska todennäköisesti lähes jokaisessa sukupolvenvaihdostilanteessa asiantuntija-apua kuitenkin tarvitaan. Tämän keskustelun avulla voidaan esimerkiksi päästä siihen lopputulokseen, että asiakas päätyykin pankin tarjoamaan neuvontaan, kuulleessaan saavansa pankilta kaikkia tarvitsemiaan palveluita. Mikäli asiakas ei heti kiinnostu pankin tarjoamasta avusta, hänelle voidaan kertoa esimerkkejä siitä, miten pankki on aikaisemmissa sukupolvenvaihdoksissa metsätilallisia avustanut ja miten se voisi palvella juuri kyseisen asiakkaan tarpeita.

Sukupolvenvaihdon toteutustapa ja sen valintaan vaikuttavat tekijät

Aiotuista sukupolvenvaihdon toteutustavoista kolme suosituinta olivat suosituimmasta aloittaen kauppa, testamentti ja lahja. Sukupolvenvaihdostapaan eniten vaikuttaneet kolme tekijää taas olivat suosituimmasta aloittaen tilan säilyminen suvussa, verohyödyt sekä metsän tuottava ja tehokas käyttö. Ristirii-

taista vastauksissa on se, että mikäli sukupolvenvaihdos toteutetaan kaupalla, se harvemmin tapahtuu sukulaisten kesken, jolloin tila ei säily suvussa. Tässä kohtaa osa vastaajista on tietysti voinut ajatella myös kauppaa sukulaisten kesken, jolloin metsätilan hinta on alhaisempi, mutta suurin osa on varmasti ajatellut kauppaa ulkopuoliselle.

Kauppa on luonteva vaihtoehto, jos suvusta ei löydy halukasta jatkajaa, jolloin tila on parasta myydä sopivalle ostajalle ennemmin kuin jättää se perikunnan hoidettavaksi. Testamentin ja lahjan suosio taas yleensä tukevat tilan säilymistä suvussa, joten ne ovat ymmärrettäviä valintoja heille, joille tällä kriteerillä on merkitystä. Pankkiryhmälle metsätilan kaupat ovat merkittäviä, sillä myyjälle tämä tarkoittaa tuloja, jotka mahdollisesti pitäisi saada sijoitettua ja ostaja taas tarvitsee todennäköisesti rahoitusta. Pankin olisikin tärkeää olla metsätilan myyjän eli asiakkaan lisäksi yhteydessä metsätilan ostajaan, jotta voidaan tiedustella rahoitustarpeita ja saada mahdollisesti uusi asiakas.

Toiseksi eniten sukupolvenvaihdostavan valintaan vaikuttaneita verohyötyjä on vaikea lähteä arvioimaan yleisesti, sillä niiden vaikutus on hyvin yksilöllistä tilanteesta riippuen. Verohyödyt onkin parasta selvittää jokaisessa sukupolvenvaihdostilanteessa erikseen ja vertailla eri tapojen kautta saatavia veroetuja. Tätä varten Pankkiryhmän tulisi valmistautua vertailemaan eri tilanteissa olevien metsätilojen kannalta eniten verohyötyjä aikaan saavia vaihtoehtoja ja tehdä niistä jotkin yleiset oppaat, joita asiakkaat voisivat omalla ajallaankin tutkia. Sen lisäksi olisi hyvä antaa henkilökohtaista neuvontaa ja selkeitä esimerkkilaskuja, joista asiakas näkisi konkreettiset vaikutukset eri verohyötyjen kesken. Kun mallipohjat olisi valmiiksi tehty, pystyttäisiin verohyödyt eri tilanteissa selvittämään melko pienellä vaivalla syöttämällä tarvittavat tiedot ohjelmaan.

Kolmanneksi tärkeimpään asiaan, eli metsän tuottavan ja tehokkaan käytön jatkumiseen on oikeastaan vaikea vaikuttaa muuten, kuin valitsemalla sopiva jatkaja. Metsän tuottavuushan riippuu vain siitä, miten omistaja metsäänsä hoitaa, miten hän sitä käyttää ja kuinka hyvin hän huomioi tehokkuuden. Tältä osin pankin on vaikea tarjota neuvoja, koska metsänomistajat lähtökohtaisesti tekevät itse päätöksensä jatkajasta. Tosin, esimerkiksi yhteismetsään liittymisestä

pankki voisi puhua metsätalalliselle, mikäli tämä esimerkiksi pohtii, miten suorittaisi sukupolvenvaihdon tilanteessa, jossa sopivia jatkajia ei tunnu olevan. Metsän tuottavuuden kannalta pankin on kuitenkin hyvä olla yhteydessä metsätilan jatkajaan ja keskustella tämän kanssa siitä, miten hän on ajatellut esimerkiksi metsästään saatavia tuottoja sijoittaa tai käyttää. Mikäli uusi omistaja ei vielä ole Pankkiryhmän asiakas, hänelle on hyvä kertoa palveluista ja mahdollisuuksista, joita hän juuri tästä pankista saisi.

Pankin apu sukupolvenvaihdostilanteessa

Mielipiteet sen suhteen, tarvitaanko pankilta apua sukupolvenvaihdoksessa, jakaantuivat suunnilleen kahtia. Kuitenkin myös ne, jotka eivät kokeneet tarvitsevänsä apua, ilmoittivat kuitenkin missä asioissa neuvoja kaipaisivat, mikäli kokisivat tarvitsevänsä pankin asiantuntija-apua. Selkeästi eniten apua kaivataan lakiasioissa. Tältä osin Pankkiryhmän onkin hyvä selvittää, millaisissa lakiasioissa apua eniten tarvitaan ja kuinka paljon. Tämän tiedon avulla voitaisiin sitten suunnitella resursseja niin, että lakipalvelussa olisi riittävästi resursseja myös metsätilojen sukupolvenvaihdosten hoitoon. Mikäli asiakas kallistuu pankin apuun lakiasioissa, se todennäköisesti käyttää pankin palveluita myös muiden sukupolvenvaihdokseen liittyvien asioiden osalta, eikä lähde etsimään niiden takia eri asiantuntijoita.

Muita asioita, joihin useampi henkilö toivoi avustusta metsätilan sukupolvenvaihdoksessa, olivat rahoitus, sijoittaminen ja välityspalvelu. Näitäkin palveluita Pankkiryhmä tällä hetkellä jo tarjoaa, mutta tietysti myös näiden osalta on hyvä käydä läpi niiden toimivuus ja ajantasaisuus. Eli Pankkiryhmän kannattaa miettiä, onko sillä tarpeeksi ratkaisuja, mikäli asiakas tulee pyytämään esimerkiksi erilaisia vaihtoehtoja rahoituksen, sijoittamisen tai välityspalveluiden osalta. Lisäksi on tärkeä pitää huolta, että asiakkaat tietävät näiden palveluiden olemassa olost, eivätkä etsi niitä muilta tarjoajilta.

Metsänomistajuuden merkitys

Metsänomistuksen selkeästi tärkeimpänä asiana pidettiin sen tuomaa taloudellista arvoa ja turvaa. Näiden kahden asian kannalta Pankkiryhmän tulisi pitää huolta, että metsät on vakuutettu ja että niitä hoidetaan ohjeiden mukaan, jotta ne myös säilyvät hyvinä ja tuottavina. Tässä kohtaa esimerkiksi aiemmin läpikäyty metsätaloussuunnitelma toisi tukea seurantaan. Metsätaloussuunnitelman osanahan voisi olla myös metsän vakuuttaminen erilaisia vahinkoja vastaan. On myös hyvä huomata, että metsän merkitys toimeentulon ja ammatin tarjoajana valittiin vasta viidenneksi tärkeimmäksi asiaksi. Voi nimittäin olla, että mikäli valittavana ei olisi ollut taloudellista arvoa ja turvaa, niin toimeentulo ja ammatti olisi valittu tärkeimmäksi, koska ne viittaavat osittain samaan asiaan. Tässä kyselyssä ne kuitenkin on käsitelty erikseen ja niiden merkitykset ovat sijoittuneet kyselyyn vastanneiden mielestä kovinkin eri tasolle.

Toiseksi tärkeimpänä asian metsän omistamisessa nähtiin tunnearvot, mikä ei sinänsä ole yllättävä tieto, koska metsään liittyviä tunnesiteitä on nykyisin paljon. Tämä on tietysti siinä mielessä haasteellista, että mikäli metsää pidetään vain tunnesiteisiin perustuen voi sen hoito jäädä vähemmälle, koska ei tarvitse huolehtia sen taloudellisesta tuotosta. Toisaalta taas juuri tunnesiteet voivat saada metsäomistajan hoitamaan metsäänsä tunnollisemmin kuin mitä kukaan muu metsää hoitaisi. Joka tapauksessa Pankkiryhmä voisi tässäkin kohtaa korostaa metsän kautta saatavien tulojen ja niiden hyödyllisen käytön mahdollisuuksia, jonka seurauksena metsätilallinen voisi tunnearvojen ohella panostaa myös taloudelliseen arvoon.

Kolmanneksi tärkeimmäksi tekijäksi metsän omistamisessa valikoitui harrastus- ja virkistyskäyttö. Tässä vastaajat ovat todennäköisesti ajatelleet oman vapaa-aikansa käyttöä, mutta harva tuskin tienaa metsätilansa suomien harrastus- ja virkistyskäyttömahdollisuuksien avulla. Pankkiryhmä voisi tällaisissa tilanteissa antaa konsultointiapua, mikäli se huomaa, että jossain metsässä olisi selkeästi potentiaalia laajemmallekin harrastajakunnalle. Konsultoinnin ohella pankkiryhmä voisi tarjota myös rahoitusta mahdollisesti tarvittaviin toiminnan aloittamiskuluihin.

Neljänneksi tärkeimmäksi tekijäksi metsän omistamisessa valittiin luonnon monimuotoisuus. Luonnon monimuotoisuuteen pystytään vaikuttamaan erityisesti oikeaoppisten metsänhoitotoimenpiteiden sekä luonnonmukaisen toiminnan kautta. Pankki voi antaa vinkkejä siitä, miten monimuotoisuutta saisi parhaiten vaalittua, mutta sen yksityiskohtaisempaa palvelua metsän monimuotoisuuden tukemiseksi on ehkä turha suunnitella.

Kuten jo aiemmin mainittiin, toiseksi vähiten tärkeä asia metsänomistajien mielestä oli metsän tuoma toimeentulo ja ammatti. Samalla se oli tavallaan myös vähiten tärkeä, koska vähiten tärkeäksi valittiin eniten vaihtoehtoa muu, joka siis vain valittiin siksi, että kaikki kuusi kohtaa saatiin täytettyä.

Metsänomistajuuden siirtyminen

Metsänomistajuuden siirtyminen kyselyyn vastanneille metsänomistajille on tapahtunut aika tarkkaan puoliksi metsätilan kaupoilla ja puoliksi lahjan tai testamentin kautta. Nämä ovatkin yleisimmän sukupolvenvaihdosmuodot ja ne tuskin tulevat konkreettisesti muuttumaan tulevaisuudessakaan. Tämän tiedon kautta Pankkiryhmä voisi mahdollisesti lähteä liikkeelle siitä, että se käy sukupolvenvaihdostilannetta käsiteltäessä heti alussa läpi erilaiset vaihtoehdot. Näin varmistetaan siitä, ettei kauppaa tai lahjaa/testamenttia käytetä sukupolvenvaihdon välineenä vain siksi, ettei muista tavoista ole tarpeeksi tietoa.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Metsätilan sukupolvenvaihdos on metsätilasta luopuvien ja sitä jatkavien henkilöiden näkökulmasta prosessi, jonka tarkka etukäteissuunnittelu ja hyvin hoidettu käytännön toteutus ovat välttämättömiä onnistuneen lopputuloksen saavuttamiseksi. Sukupolvenvaihdos aiheuttaa usein haastavia tilanteita, koska harva joutuu elämässään toteuttamaan monta sukupolvenvaihdosta, jolloin tilanne on useimmille täysin uusi. Apua tarvitaan suunnittelusta toteutukseen asti, mutta jo pelkästään sopivan asiantuntijatahon, useimmiten vieläpä monien eri tahojen, löytyminen voi olla vaikeaa. Yleispäteviä ohjeita voi löytyä monestakin eri lähteestä, mutta metsätilan sukupolvenvaihdos olisi tarkoituksenmukaisinta toteuttaa räätälöitynä, kyseiselle metsätilalliselle parhaiten sopivalla tavalla ja niin, että kaikki tarvittava apu löytyy niin sanotusti saman katon alta.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana toimiva Pankkiryhmä tarjoaa metsätilallisille asiakkailleen monipuolisia palveluja, mutta muiden tavoin sekin yrittää jatkuvasti kehittää palveluitaan entistä paremmin asiakkaidensa tarpeita vastaaviksi. Metsätilallisten asiakkaiden huomioonilla on suuri merkitys ensinnäkin siksi, että Pankkiryhmä on kilpailijoitansa edellä kyseisen asiakaskunnan palvelussa. Kilpailijat kuitenkin seuraavat perässä, joten palvelutarjontaa on hyvä kehittää, jotta nykyinen asema säilyisi. Toiseksi on huomattava, että metsätilallisille räätälöityjä palveluita tarjoavat pankkien lisäksi myös monet muut tahot, joiden maine asiantuntijoina saattaa vaikuttaa metsätilallisten asiakkaiden palveluntarjoajan valintaan.

Opinnäytetyön päätavoitteena oli arvioida Pankkiryhmän metsätilallisten asiakkaiden pankkipalveluiden kattavuutta ja mahdollisia laajentamistarpeita erityisesti sukupolvenvaihdostilanteissa. Asiakkaiden palvelutarpeita lähdettiin selvittämään postitse lähetetyllä kyselyllä. Tavoitteena oli saada mahdollisimman ajankohtaisia ja asiakkaista itsestään lähteviä mielipiteitä. Kysely täyttikin tehtävänsä tuoden näkökulmia Pankkiryhmän palvelutarjonnan arviointia ja kehittämistä varten. Kyselyyn vastasi hieman vajaa puolet heistä, joille kysely oli lähe-

tetty, joten kyselyn pohjalta pystyttiin tekemään luotettavia ja yleistäviä päätelmiä.

Kyselyyn saatujen vastausten ja niiden analysoinnin perusteella saatiin esille joitain konkreettisia ratkaisuja sekä joitain yleisempiä ohjeita, joita Pankkiryhmä voisi jatkossa harkita ottavansa käyttöön toiminnassaan. Esille nousivat metsän vakuuttaminen, metsätaloussuunnitelman tarjonta sekä metsätilan sukupolvenvaihdoksen yhteydessä toivottu lakiapu. Sekä asiakkaan että Pankkiryhmän kannalta olisi kannattavaa, että kaikki metsät olisi vakuutettu ja mieluiten vielä Pankkiryhmän kanssa samaan finanssikonserniin kuuluvassa vakuutusyhtiössä. Asiakkaalle metsän vakuuttaminen luo turvaa metsää kohtaavan vahingon sattuessa, pankki- ja vakuutusasioiden hoitaminen saman katon alla taas helpottaa metsän kokonaisvaltaista hallintaa ja hoitoa tuoden myös asiakasetuja. Pankkiryhmän kannalta metsien vakuuttamisen huomiointi täydentää palvelutarjontaa ja antaa mahdollisuuden vakuutusmaksutulojen lisäämiseen. Metsätaloussuunnitelman yleisyyden ja hyödyllisyyden vuoksi Pankkiryhmä voisi harkita sen ottamista omaan palvelutarjontaansa. Näin metsätilallisilla asiakkailla olisi mahdollisuus saada metsätaloussuunnitelma omasta pankistaan, eikä sitä tarvitsisi hakea muualta. Tämä nostaisi myös Pankkiryhmän tunnettuutta metsäalan asiantuntijana. Metsätilan sukupolvenvaihdostilanteissa pankilta toivottiin eniten apua lakiasioissa. Pankkiryhmän tuleekin kiinnittää erityistä huomiota lakipalveluidensa räätälöintiin juuri sukupolvenvaihdostilanteita varten.

Kyselyn avulla tehtyjen havaintojen pohjalta Pankkiryhmä voisi ajatella perustavansa kokonaan uuden konsultointipalvelun metsätilallisille asiakkaille. Konsultointipalvelua hoitavilla asiantuntijoilla olisi nykyisten rahoitus- ja sijoituspalveluiden lisäksi valmiudet toimia apuna esimerkiksi metsänhoitoa ja sukupolvenvaihdoksia koskevissa asioissa. Ajatus olisi, ettei metsätilan eri asioiden hoitoon tarvittaisi monia eri pankkitoimihenkilöitä, vaan tietyillä metsätilojen asioita hoitavilla toimihenkilöillä olisi riittävän laaja tietomäärä lähes minkä tahansa metsätilaa koskevan asian hoitoon. Näin asiakaskin kokisi palvelun asiantuntevammaksi ja nopeammaksi, kun yksi ja sama ihminen saisi hoidettua asioita ilman ylimääräisiä välikäsiä. Jos Pankkiryhmä päättäisi ottaa tämänkaltaisen uuden

konsultointipalvelun käyttöönsä, sen myötä tulevia hyötyjä ja kustannuksia pitää seurata tarkasti, jotta saadaan selville palvelun todellinen kannattavuus ja mahdolliset mukanaan tuomat muutokset.

Mahdolliseksi jatkotutkimukseksi metsätilan sukupolvenvaihdokselle sopisi esimerkiksi se, millaisia tulevaisuuden metsäomistajat todellisuudessa ovat. Kyseilyssä voisi selvittää sekä tulevien metsätilallisten asiakasprofiilia että heidän arvojaan ja tavoitteitaan metsänomistajina. Mikäli Pankkiryhmä ottaisi käyttöön tässä opinnäytetyössä ehdotetut muutokset tai kokonaan uuden konsultointipalvelun, uuden palvelutarjonnan toimivuutta käytännössä voisi myös selvittää jatkotutkimuksen kautta.

Opinnäytetyö saavutti kokonaisuudessaan sille asetetut tavoitteet. Teoriaosa käsittelee laajasti metsätilan sukupolvenvaihdoksen eri toteutustapoja ja siihen vaikuttavia asioita. Empiirinen osa taas selvittää toimeksiantajan nykyistä toimintaa, jota arvioitiin ja jonka toimintaan haettiin kehittymahdollisuuksia. Vartenotettavia ideoita syntyi kyselystä saatujen vastausten myötä ja niiden avulla voitiin alustavasti suunnitella muutoksia Pankkiryhmän palvelutarjontaan.

Opinnäytetyö oli kokonaisuudessaan laaja prosessi, joka ei ainakaan omalla kohdallani koostunut pelkästään eri lähteiden kautta kirjoitetusta teoriasta ja kyselyyn pohjautuvasta empiirisestä osiosta, vaan myös monista muista ulkoisista tekijöistä. Omat mielipiteeni, toimeksiantajan sitoutuminen ja ohjaajan tuki vaikuttivat kaikki omalta osaltaan opinnäytetyön lopputulokseen. Erityisesti alkuun pääseminen tuntui vaikealta ja alussa olikin tärkeää käydä ohjaajan kanssa läpi selvät suuntaviivat, joita pitkin lähdetään etenemään. Itse teoriaosan kirjoittaminen muodostui tiedon hausta eri lähteistä ja näiden tietojen yhdistelemisestä. Empiiriseen osaan, joka tässä opinnäytetyössä koostui kyselystä ja sen analysoinnista, vaikuttivat mielestäni eniten kyselyyn vastaavien aktiivisuus, tietojen luotettavuus sekä oleellisten asioiden poimiminen kyselyssä saatujen vastausten avulla. Lopuksi kaikki tärkeä tieto oli koottava yhteen ja suunniteltava mahdollisia toimenpiteitä näiden pohjalta. Aluksi konkreettisten ehdotusten aikaansaaminen tuntui lähes mahdottomalta, mutta yhden idean synnyttyä, muitakin alkoi pikkuhiljaa tulla. Tässä kohtaa koin sen, miten opinnäytetyöntekijältä

itseltään vaaditaan oman luovuuden ja ideointikyvyn käyttöä, koska mitään selkeää ratkaisua tai oikeaa vastausta siihen, mitä pitäisi tehdä, ei ole, vaan ehdotuksia on pystyttävä itse muodostamaan kerätyn tiedon pohjalta. Itse pidin opinnäytetyön teossa tärkeänä sitä, että heti alussa tein selkeän suunnitelman siitä, mitä tehdään, milloin tehdään ja mihin mennessä mikäkin osio on oltava valmis. Näin ollen, pienten välitavoitteiden kautta, saavutin lopulta valmiin opinnäytetyön.

LÄHTEET

- Elo-Pärssinen, K. & Talvitie, E. 2010. Perheyryitys on enemmän. Helsinki: WSOYpro.
- Havia, P. & Kiviniemi, M. 2011. Perintömetsä – sukupolvenvaihdos ja yhteisomistus. Helsinki: Metsäkustannus Oy.
- Immonen, R. & Lindgren, J. 2009. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Talentum.
- Juusela, J. & Tuominen, S. 2010. Sukupolvenvaihdoksen verotus. Helsinki: WSOYpro.
- Kess, M. 2011. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Edita.
- Kuusisto, M. & Kuusisto, T. 2008. Johtaja vaihtuu – Sukupolvenvaihdoksen kriittiset tekijät. Helsinki: Talentum.
- Lakari, T. & Engblom, A. 2009. Käytännön sukupolvenvaihdos – Yritysrakenteet ja verotus. Helsinki: KHTpro.
- Paananen, R.; Uotila, E.; Liljeroos, H. & Tilli, T. 2009. Metsän arvo. Helsinki: Metsäkustannus Oy.
- Aktia 2011. Metsätaloussuunnitelma. Viitattu 17.2.2012.
http://www.aktia.fi/yrityksille/maatalous/metsan_omistaminen_ja_hoito/hyva_metsan_hoito/metsa_taloussuunnitelma
- Finanssialan keskusliitto 2011. Materiaalipankki – Julkaisut – Pankit Suomessa - Pankit Suomessa 2010 PDF. Viitattu 30.1.2012.
http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Sivut/pankit_suomessa.aspx
- Finanssialan keskusliitto 2012. Pankit merkittäviä kansantaloudelle. Viitattu 20.2.2012.
http://www.fkl.fi/tietoa_meista/toimiala/pankit/Sivut/default.aspx
- METLA 2011. Metsätilan sukupolvenvaihdos – opas. Viitattu 10.1.2012
<http://www.metsanomistus.fi/sukupolvenvaihdos.htm>.
- MetsäJelppi Oy 2011. Metsäsuunnitelma. Viitattu 17.2.2012.
<http://www.metsajelppi.fi/metsasuunnitelma.php>
- Metsäkeskus 2012. Oma metsä, omistusmuodot. Viitattu 20.2.2012.
<http://www.metsakeskus.fi/omistusmuodot>
- Metsänhoitoyhdistys 2011. Metsäsuunnitelma. Viitattu 17.2.2012.
http://www.mhy.fi/mhy/suunnittelu/fi_FI/metsasuunnitelma/
- Metsäteollisuus 2012. Metsät ovat Suomen arvokkain luonnonvara. Viitattu 9.3.2012.
http://www.metsateollisuus.fi/Infokortit/metsat_suomen_vihrea_kulta/Sivut/default.aspx
- Metsätieto 2009. Ilmastonmuutos ja metsien vakuuttaminen. Viitattu 10.1.2012.
<http://www.google.fi/search?q=mets%C3%A4n+vakuuttaminen&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:fi:official&client=firefox-a>
- Osuuspankki 2011. Metsävarallisuuden asiantuntija. Viitattu 24.1.2012.
<https://media.op.fi/media/metsavarallisuus/player.html>
- Tapio 2012. Yhteismetsä on metsänomistajan ja metsän parhaaksi. Viitattu 20.2.2012.
<http://www.tapio.fi/yhteismetsat>

Uusi Suomi 2010. Rahan Valhe. Viitattu 20.2.2012.

<http://rahanvalhe.puheenvuoro.uusisuomi.fi/50177-kuinka-pankkitoiminta-syntyi>

Verohallinto 2010. Viitattu 11.1.2012 Lahjan arvostaminen ja lahjaveron määrä.

<http://www.vero.fi/fi->

[FI/Henkiloasiakkaat/Lahjan_saaminen_ja_antaminen/Lahjan_arvostaminen_ja_lahjaveron_maa_ra%289205%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Lahjan_saaminen_ja_antaminen/Lahjan_arvostaminen_ja_lahjaveron_maa_ra%289205%29)

Veronmaksajain Keskusliitto Ry 2011. Perintöveroasteikko. Viitattu 11.1.2012

<http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/perinnot/>.

Hei!

Opiskelen Turun Ammattikorkeakoulussa rahoitus- ja vakuutusalan tradenomiksi. Opinnäytetyöni aiheena on Metsätilan sukupolvenvaihdos ja toimeksiantajanani toimii Turun Seudun Osuuspankki. Tämän kyselyn tarkoituksena on toimia osana tutkimuksen empiiristä osiota ja sen avulla selvitetään sitä, miten Osuuspankki voisi jatkossakin palvella metsätilallisia asiakkaitaan mahdollisimman hyvin henkilökohtaiset tarpeet huomioiden.

Toivon, että käytätte muutaman minuutin aikaa tämän kyselyn täyttämiseen ja autatte minua saamaan tutkimuksestani mahdollisimman luotettavan ja parhaalla mahdollisella tavalla metsätilallisia palvelevan. Kysymyksiin vastataan pääosin ympyröimällä haluttu vaihtoehto, joten aikaa kyselyn täyttämiseen ei mene kauaa.

Lähetäthän vastauksesi minulle viimeistään perjantaina 17.2.2012, mukana olevalla vastauskuorella. Kaikkien kyselyyn vastanneiden kesken arvotaan lentomatkalaukku, jonka voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti. Kyselyssä antamiasi tietoja käsitellään luottamuksellisesti, eikä yksittäisiä vastauksia tai mielipiteitä tuoda esille missään yhteydessä. Saaduista vastauksista kerätään kokonaisuus, jonka myötä tehdään yleistä analysointia metsätilallisten tarpeista ja toiveista pankkipalveluiden suhteen.

Kiitän vastauksistanne ja yhteistyöstänne jo etukäteen!

Ystävällisin terveisin,
Heidi Pitula, Turun Ammattikorkeakoulu / Turun Seudun Osuuspankki
Sähköposti heidi.pitula@op.fi / puh. 050 365 8584

Lisätietoja,
Timo Kivikoski, Turun Seudun Osuuspankki
Sähköposti timo.kivikoski@op.fi / puh. 050 444 1903

Nimi: _____

Osoite: _____

Puhelin: _____

1.) Ikä

- a. 20-vuotias tai nuorempi
- b. 21 - 40-vuotias
- c. 40 – 60-vuotias
- d. 61-vuotias tai vanhempi

2.) Ammatti

- a. Yrittäjä
- b. Palkansaaaja
- c. Eläkeläinen
- d. Opiskelija
- e. Muu, mikä? _____

3.) Metsän omistaminen

- a. Yksin
- b. Perheen kanssa
- c. Yhteismetsään kuuluminen
- d. Perikunnan tai verotusyhtymän kanssa
- e. Muuten, miten? _____

4.) Omistamani metsän pinta-ala

- a. alle 10 ha
- b. 10 – 50 ha
- c. 51 – 100 ha
- d. yli 100 ha

5.) Onko metsätilallanne metsätaloussuunnitelma?

- a. Kyllä
- b. Ei

6.) Milloin olette viimeksi tehneet hakkuun metsässä?

Vuosi: _____

7.) Onko teillä metsä vakuutettuna?

- a. Kyllä. Missä vakuutusyhtiössä? _____
- b. Ei

8.) Onko teillä tällä hetkellä rahoitustarpeita?

- a. Kyllä, metsän osto
- b. Kyllä, muu rahoitustarve, mikä? _____
- c. Ei tällä hetkellä

9.) Onko sukupolvenvaihdos ajankohtainen metsätilallanne?

- a. Kyllä, milloin? Vuonna _____
- b. Ehkä, milloin? Vuonna _____
- c. Ei

10.) Miten olette ajatelleet suorittaa sukupolvenvaihdoksen, kun sen aika tulee?

- a. Lahja
- b. Testamentti
- c. Kauppa
- d. Yhteismetsään liittyminen
- e. Muulla tavalla, miten? _____

11.) Mikä seuraavista on vaikuttanut / arvelette vaikuttavan sukupolvenvaihdostavan valintaanne eniten?

- a. Helpoin toteuttaa
- b. Verotukselliset hyödyt
- c. Tilan säilyminen suvussa
- d. Metsän tuottava ja tehokas käyttö jatkossakin
- e. Muu syy, mikä? _____

12.) Kuinka todennäköistä on, että tarvitsette pankilta apua sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa tai käytännön toteutuksessa, esim. verotukseen tai rahoitukseen liittyvissä asioissa?

- a. Hyvin todennäköistä
- b. Melko todennäköistä
- c. Melko epätodennäköistä
- d. Hyvin epätodennäköistä

13.) Onko mielessänne jotain tiettyä asiaa, jossa toivotte pankilta apua sukupolvenvaihdostilanteessa?

- a. Sijoittaminen
- b. Välityspalvelu
- c. Lakipalvelut
- d. Rahoitus
- e. Vakuutukset
- f. Muu, mikä? _____

14.) Mikäli olette jo suorittaneet sukupolvenvaihdoksen, tarvitsitteko pankilta apua? Jos tarvitsitte, kuvailisitteko saamaanne palvelua muutamalla sanalla ja kertoisitte mielipiteenne siitä.

15.) Mitä pidätte tärkeimpänä tekijänä metsän omistamisessa?

(Laittakaa seuraavat vaihtoehdot tärkeysjärjestykseen niin, että tärkein on 1 ja vähiten tärkein 6.)

- ☐ Metsä tuo toimeentulon ja ammatin
- ☐ Metsä tuo taloudellista arvoa ja turvaa
- ☐ Metsä säilyttää luonnon monimuotoisuutta
- ☐ Metsä on tunnearvoiltaan tärkeä itselle sekä suvulle
- ☐ Metsä mahdollistaa harrastus- ja virkistyskäytön
- ☐ Jokin muu asia, mikä? _____

16.) Miten metsänomistajuus siirtyi sinulle?

- a. Perintönä/lahjana
- b. Kaupalla
- c. Muuten, miten? _____